Di bidang dunia usaha ia memang lebih banyak terlibat sebagai konseptor, ketimbang sebagai eksekutif. Sehingga, beberapa perusahaan properti yang bergerak di bidang pembangunan perumahan, kawasan komersial, perkantoran, pengembangan industri dan pusat rekreasi, memasangnya pada papan dewan komisaris. Contohnya, di Grup Lippo ia dipercaya Mochtar Riady sebagai Chairman Executive Board pada PT Lippo Cikarang, perusahaan Lippo yang mengembangkan kota baru di Cikarang, Bekasi. Konon, Lippo sengaja meminta Ferry untuk jabatan itu karena ia dikenal memiliki lobi yang kuat, baik di dalam maupun di luar negeri. Ia juga pemilik perusahaan PT Ferry Sonneville & Co.

Sedang di bidang pendidikan, ia merupakan salah seorang pendiri Universitas Trisakti, Asosiasi Universitas Katolik Indonesia dan anggota dewan penyantun Universitas Atma Jaya.

Selain itu, tak banyak orang tahu bahwa Ferry juga pernah berkiprah di Bank Indonesia. Ia adalah ahli ekonomi yang menjadi pembantu khusus Gubernur Bank Indonesia pada awal orde baru. Ferry juga yang memprakarsai kedatangan Prof.Dr.Jan Tinbergen, pakar ekonomi berpengaruh dari Belanda untuk bertemu dengan para pemimpin Indonesia. Pertemuan itulah cikal bakal pembentukan forum IGGI dan pembentukan LKBB Uppindo.

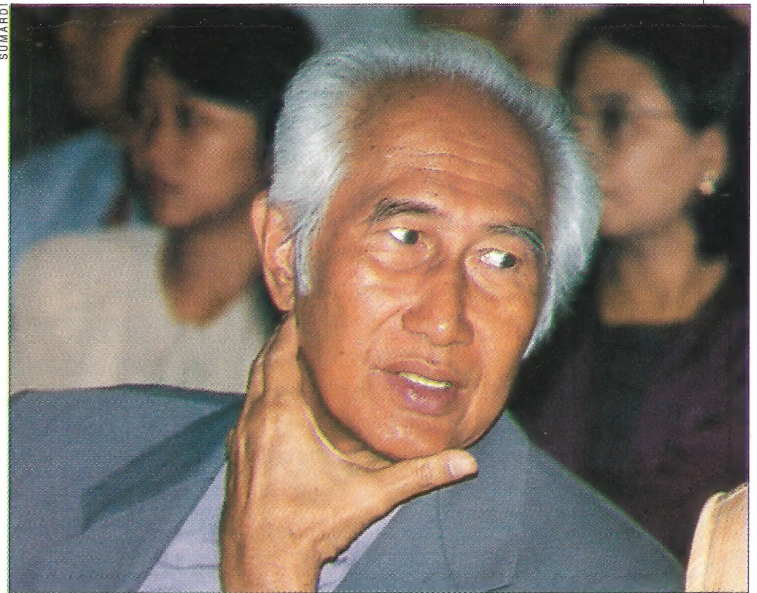
"Prof.Jan Tinbergen adalah guru besar yang sangat mempengaruhi kehidupan saya," ujar Ferry. Ya, Ferry dikenal sebagai murid dekat dari pakar ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Rotterdam. Tak kurang sembilan tahun Ferry bermukim di Negeri Belanda untuk belajar ekonomi.

Lebih dari itu, lelaki berambut putih kelahiran Jakarta 3 Januari 1931 itu, adalah seorang organisatoris tulen. Ia adalah Ketua Umum DPP REI periode 1986-1989. Kebolehannya menjadi pemimpin tidak hanya di tingkat nasional, tetapi kini juga di tingkat internasional sebagai Presiden FIABCI (organisasi ppengusaha real estat sedunia). Kariernya di FIABCI dimulai dari bawah, anggota biasa sejak tahun 1982. Lalu, tahun 1989-1993 dipercaya sebagai komite eksekutif para realtor dunia itu.

Puncaknya adalah ketika kongres FIABCI di Paris 20-27 Mei lalu, ia dilantik menjadi Presiden FIABCI. "Ini merupakan penghargaan bagi bangsa Indonesia. Putera Indonesia dipilih memimpin para pengusaha real estat dunia, tentu karena Indonesia anggap berhasil dalam pembangunan perumahn," ujarnya ketika itu. Berikut perbincangan Pria Takari Utama dan Budoyo Pracahyo wartawan Properti Indonesia dengan Ferry Sonnevile di rumahnya.

Apa yang bisa dipetik Indonesia, dengan terpilihnya Anda sebagai Presiden FIABCI?

Saya mengharapkan dalam bidang properti FIABCI Indonesia bisa mengambil peranan dengan gagasan-gagasan kita. Sehingga pada suatu saat kita dapat melakukan *trade mission* ke berbagai dunia: Cina, Afrika Selatan dan India. Saya mengharapkan juga nanti kita atur ke Indonesia, karena tahun 1998 kita menjadi tuan rumah. Sekaligus itu saya akan mengaitkan dengan (namakan saja undangan khusus) kepada dunia. Nih, lihat: dalam 1983 kita adakan kongres di sini, 15 tahun kemudian *you* lihat apa yang terjadi dengan perkembangan dunia properti di Indonesia. Kita sudah punya pusat kawasan niaga terpadu (SCBD) dan mempunyai 11 kota baru di sekitar Jakarta saja. Ini menunjukkan kepada dunia, kalau ada konsep dan ada itikad baik serta persatuan, Indonesia bisa berhasil dalam bisnis properti.

SUMARDI

Lainnya?

Secara umum, saya bisa membawa nama Indonesia. Kedua, kita mengharapkan perhatian dunia terhadap bisnis properti di Indonesia. Sebab, ada hal-hal tertentu yang kita memerlukan bantuan dari luar. Contohnya, dalam bidang perhotelan dan rumah sakit. Kita masih terkebelakang dalam kapasitas rumah sakit. Dengan perhatian dunia, banyak hal yang dampaknya luar biasa, *good will* untuk kita. *Good will* harus menjadi kekuatan, sebab sukses manusia dalam human relation, *good will* adalah aset yang perlu dipertegas. Dengan *good will*, problema apapun bisa selesai.

Kita harus akui, dalam bisnis properti kita masih harus banyak belajar dari luar negeri. Bukan berarti kita minder. Soal lain yang tersirat adalah bagaimana desainer dan arsitektur kita, itu suatu tantangan kita. Kita boleh meniru arsitektur asing, tapi dengan harapan kita bisa memperbaiki. Taiwan, Jepang, mereka juga meniru dari Jerman.

Anda adalah orang Indonesia kedua setelah Ciputra yang menjabat Presiden FIABCI. Apa kesan-kesan Anda?

Kalau saya bicara dalam konteks FIABCI, saya tak bisa lupa bahwa saya orang Indonesia. Kita orang Indonesia sangat dihargai. Contohnya, saya baru saja ke Brazil. Di sana, saya diterima baik sekali, pokoknya VIP *deh*. Sampai-sampai saya dikasih pengawal berpangkat kolonel. Yang begini-begini kelihatannya sepele. Tapi itu memberikan pertanda bahwa kita sangat dihargai.

Tanggal 3-14 Juni 1996 nanti akan ada KTT Habitat II di Istambul. Apa pentingnya KTT tersebut di bidang perumahan dan permukiman?

Kebenaran saya Presiden FIABCI. Dan, FIABCI diminta oleh United Nations Centre for Human Settlement yang bermarkas di Kairo untuk menyumbangkan makalah. Anda tahu, FIABCI adalah grup para profesional. Dalam suatu masyarakat, tantangannya tentu bagaimana melaksanakan pembangunan nasional khususnya bagi negara-negara yang sedang berkembang. Saya akan usulkan pada KTT Habitat II, minimal kita harus mengadakan empat pengelompokkan. Sebab, yang namanya Kelompok G7 sudah tersendiri menjadi satu grup. Grup kedua, negara berkembang seperti Indonesia, Brazilia, Malaysia dan lain-lain. Ketiga, negara-negara yang masih terkebelakang dalam banyak hal seperti negara-negara Afrika. Itu harus dikelompkkkan, sebab problema mereka dan resep menyelesaikan masalahnya berbeda. Keempat, negara-negara Eropa yang masih dalam transisi seperti negara bekas Uni Sovyet, Polandia dan lain-lain. Mereka dalam transisi dari rezim komunis ke proses orienrasi pasar. Problema mereka khas. Kalau tidak diadakan pengelompokan, susah. Untuk mencari penyelesaian umum tidak bisa, bisa mengambang.

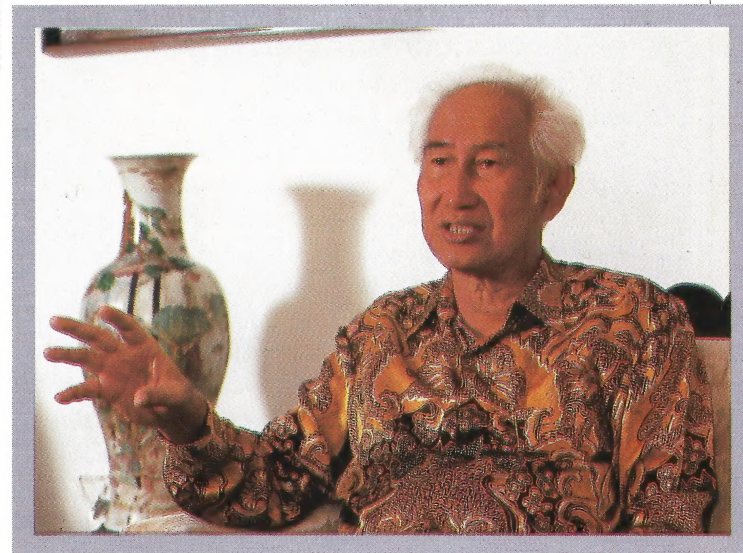
Kalau kita mau maju di bidang ekonomi sosial, harus bertahap dan berencana. Dan, Indonesia melaksanakan ini. Konsep ini bisa kita bawa ke forum KTT tersebut. Banyak hal yang bisa kita bawa ke forum itu. Umpamanya, kita dulu membenahi pangan dan sandang. Setelah itu beres, baru kita serius papan.

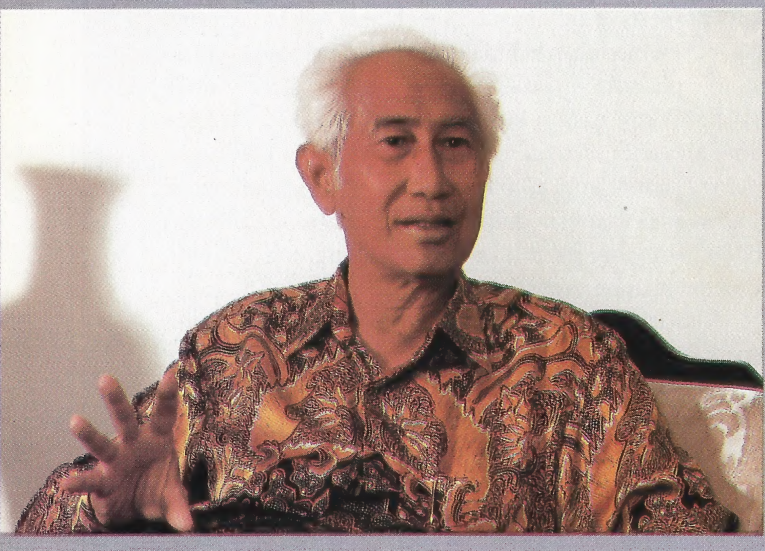
Menurut Anda, bagaimana seharusnya strategi pembangunan perumahan agar kebutuhan rumah bagi kebanyakan rakyat terpenuhi?

Pembangunan perumahan, tidak hanya di Indonesia, di banyak negara lain pun, selalu terbentur pada anggaran formal yang relatif kecil. Karena itu, mau tak mau harus didukung oleh swasta. Rumah untuk rakyat tidak bisa dibangun sendiri oleh pemerintah. Kalau kita kembali ke swasta, setiap potensi yang ada di dalam maupun di luar negeri harus dimanfaatkan. Caranya, tak lain dari pada deregulasi, debirokratisasi dan privatisasi. Pada suatu saat, akan ada suatu kekuatan bernama liberaisasi. Kita boleh sebut istilah lain, tapi intinya adalah liberalisasi. Mengapa liberasasi? Karena dahsyatnya perkembangan dalam komunikasi dan informasi.

Khusus di bidang properti, bagaimana bentuk liberalisasi itu?

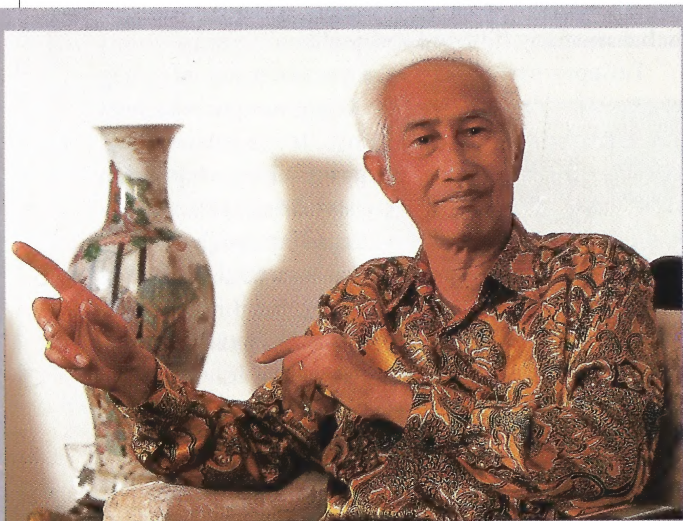
Macam-macam. Pada suatu saat, hal yang tadinya

SUMARDI

monopoli, sekarang sudah ditangani swasta. Misalnya bisnis kawasan industri dan infrastruktur. Dalam 6 tahun terakhir ini, pemerintah tampak sungguh-sungguh mengikutsertakan swasta. Jadi, tren urbanisasi, globalisasi, tak bisa ditahan.

Semua itu tentu tak terlepas dari perkembangan ekonomi, sosial budaya dan politik. Ini selalu yang saya tekankan dalam persiapan konperensi tingkat tinggi (KTT) Habitat II di Istambul Juli 1996 nanti. Beberapa KTT PBB sebelumnya di Rio tahun 1992, di Guyana tahun 1993 dan di Kairo tahun 1994 perlu kita singgung. Karena, masyarakat dunia makin sadar bahwa perumahan dan

permukiman tidak bisa dilepaskan dari sosial budaya, ekonomi dan politik. Di Indonesia, secara naluriah—mungkin karena kepemimpinan kita, ini bisa terwujud. Kita harus bersyukur bahwa kita mempunyai iklim berusaha yang cukup kondusif di bidang perumahan dan permukiman.

Bagaimana konteksnya dengan kemitraan yang belakangan banyak diperbincangkan?

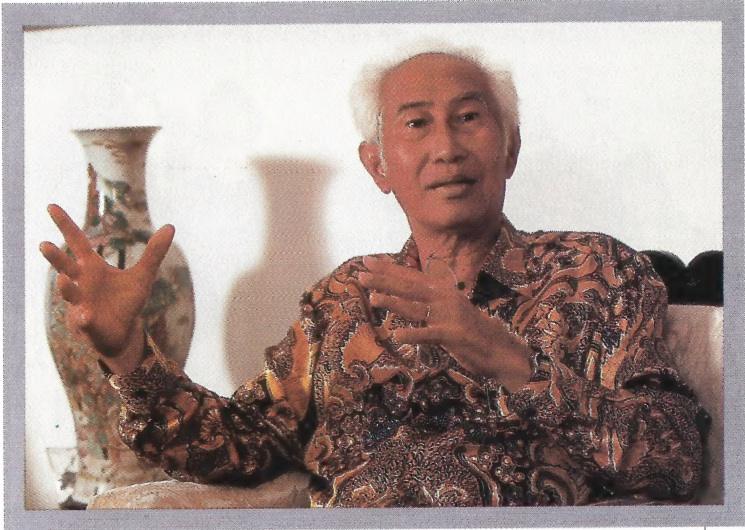
Kini, kita berbicara soal kemitraan, partnership. Kini kemitraan merupakan suatu isu kunci, menjadi tantangan dunia. Tidak hanya kemitraan antara swasta dengan pemerintah, tetapi juga kemitraan antara pemerintah dan pemerintah.

Apa yang menjadi catatan Anda mengenai problema pembangunan perumahan di Indonesia?

SUMARDI

SUMARDI

Yang perlu dibenahi soal hukum. Kalau itu tak dibenahi, nanti bisa pincang. Tapi yang jauh lebih diperhatikan secara serius adalah sumber daya manusia. Hal itu harus prioritas dan serius kita tangani.

Lalu, anggaran formal untuk pembangunan perumahan sangat kecil. Khusus untuk sektor perumahan, kalau 7 persen saja dari keseluruhan anggaran negara, sudah bagus sekali. Sebagai perbandingan, Malaysia saja anggaran pembangunannya 18 persen dari total anggaran belanja negaranya. Kita akan makin ketinggalan, kecuali kalau benar-benar ada deregulasi dan debirokratisasi dalam bidang perumahan. Kita harus menciptakan iklim yang menunjang.

Saya mengharapkan khususnya di negara berkembang seperti Indonesia, pemerintah hendaknya bersikap proaktif, mengambil prakarsa. Kalau bukan pemerintah yang memberi prakarsa, siapa lagi? Gagasan-gagasan kita cukup baik, cuma dalam pelaksanaan perlu perbaikan. Kita sudah sekian lama melakukan desentralisasi. Peran pemerintah daerah kian diperbesar. Sebab, tantangan utama adalah di tingkat pemerintahan lokal. Berbicara soal desentralisasi menyangkut keseluruhan mulai dari wewenang, pajak, pembiayaan dan lain-lain. Ini yang sedang dan perlu kita benahi.

Kita bicara desentralisasi. Tapi mengapa dana-dana bertumpuk di Jakarta?

Harus ada pembagian tugas. Sebab, kita semua mengetahui dana tertumpuk di Jakarta. Sama seperti di kota-kota dunia lainnya, seperti Bursa Efek New York, London, Tokyo dana-dana yang tersedia besar sekali. Contoh akhir 1993, kapitalisasi bursa kita sekitar 31 miliar dolar AS, Bursa Efek New York 5,1 triliun dolar AS, Bursa Efek Tokyo 2,1 triliun dan Bursa Efek London 1,1 triliun dolar AS.

Sekarang, kapitalisasi kita 50 miliar dolar AS, hampir sama dengan Manila. Sedang Kuala Lumpur 200 miliar dolar AS. Sekarang saya bicara relativitas. Sekarang kita sudah mulai *tauch* uang dunia. Tiga perusahaan kita sudah listing di bursa dunia. Itu adalah permulaan yang bagus.

Jadi, kapital itu perlu kita manfaatkan. Hanya peraturan-peraturan permainan kita harus disesuaikan dengan peraturan yang lazim digunakan dalam dunia keuangan internasional. Sama dengan SDM, dimana penanaman modal dalam pendidikan dan pelatihan adalah isu kunci di Indonesia. Begitu juga dengan perdagangan dan investasi.

Tampaknya tantangan bagi pelaku bisnis properti di Indonesia tampaknya makin besar. Masih banyak kejadian-kejadian yang dilakukan oknum pengembang yang merugikan masyarakat....

KINI KEMITRAAN MERUPAKAN SUATU ISU KUNCI, MENJADI TANTANGAN DUNIA. TIDAK HANYA KEMITRAAN ANTARA SWASTA DENGAN PEMERINTAH,TETAPI JUGA KEMITRAAN ANTARA PEMERINTAH DAN PEMERINTAH.

BERSAMA ISTRI, PUTRI, MENANTU DAN CUCU-CUCU

Ada dua masalah yang harus kita pecah. Pertama, konsep yaitu yang hakiki. Kedua, penyelewenangan. Yang hakiki, di seluruh dunia sama: makin tidak terjangkau harga rumah oleh masyarakat berpenghasilan rendah. Itu karena makin langkanya tanah terutama di daerah perkotaan karena permintaannya dahsyat dan persediaaannya terbatas. Bahan-bahan bangunan juga demikian.

Bagaimana mengatasinya?

Ada 10 komponen minimal yang perlu dipegang. Pertama, aspek pertanahan. Kedua, pendanaan (soal sumber, suku bunga, tatacara subsisdi dan lain-lain). Ketiga, kelembagaan. Kalau dana cukup, kelembagaan juga perlu seperti secondary mortgage facility dan provident fund. Keempat, perencanaan. Kelima, desain. Keenam, bahan bangunan. Alangkah baiknya ada standarisasi dan keseragaman agar lebih efisien. Ketujuh, sistem manajemen. Misal dijajaki di suatu daerah dibutuhkan misal 1.000 rumah tipe 21. Kalau kita tak tahu, lalu ternyata dibikin 1.000 unit tipe 45, ya tidak terjual karena tak terjangkau oleh masyarakat. Ini banyak terjadi di Perumnas. Kedelapan, sistem informasi dan komunikasi. Bayangkan, ada peraturan Mendagri yang sudah 9 bulan ternyata peraturan itu belum diterima di DKI. Kesembilan, aspek lingkungan hidup. Aspek lingkungan hidup seperti Amndal dan lain-lainnya dalam pembangunan perumahan, jangan dipandang enteng. Kesepuluh, kerjasama antara kita dengan lembaga-lembaga profesional di dalam dan luar negeri, seperti FIABCI.

Baru-baru ini pemerintah mengeluarkan peraturan baru yang mengatur profesi developer dan profesi terkait lainnya dengan properti seperi konsultan properti, broker properti, apraisal dan manajemen properti. Artinya, akan ada penertiban terhadap pelaku-pelaku bisnis properti. Pandangan Anda?

Saya kira wajar dan alami. Di seluruh dunia terjadi, pada suatu saat ada spesialisasi ada superspesialisasi. Untuk melaksanakan pekerjaan tentu harus efisien, sebab persaingan menjadi ciri khas. Kalau kita berkompetisi, yang bisa *survive* tentu hanya yang memenuhi syarat tertentu. Saya kira baik, pemerintah mengatur profesi terkait dengan properti. Pemerintah bisa mengatakan: "Kalau Anda tak bisa menjalan profesi developer dengan baik, lebih baik pindah usaha ke bidang lain."

Saya mungkin tak berhasil sebagai dokter medis. Tapi, bukan berarti saya gagal. Jadi, memang baik kalau pemerintah bisa mengatur. Kedua, akan ada kecenderungan spesialisasi dan superspesialisasi. Karena itu, kita juga memikir SDM dengan pendidikan dan latihan.

Apakah Anda melihat, banyaknya kejadian pengembang merugikan konsumen, karena pengembang tersebut memang tidak profesional?

Terlepas dari penyelewengan, memang ada yang kurang profesional. Beberapa kegagalan mereka juga karena kurang profesional. Misalnya, ada kelebihan uang, ditaruh saja di kondominium, tanpa memikirkan lokasi dan pembiayaan. Kalau pembiayaan tidak 100 persen diamankan atau tanggung-tanggung, di tengah jalan bisa kewalahan. Hal-hal yang mendasar mengenai peraturan permainan, memang perlu diketahui dan dihayati para pengembang, sehingga dalam persaingan akan terlihat mana yang survive mana yang tidak.

Kini banyak pemain baru di bidang properti, yang tadinya bisnis intinya bukan properti. Artinya, bisnis properti tak hanya lagi digeluti pengusaha properti semata, tetapi juga pengusaha di luar properti...

Saya kira para pendatang baru di bisnis properti itu mutlak menjadi anggota organisasi REI. REI tentu perlu meneropong kemampuan mereka dan di mana perlu membantu. Kita tak mau mematikan usaha, tetapi mau menghidupkan dunia usaha. Tapi penertiban-penertiban perlu. Sebab, itu bersangkut juga dengan status dan pandangan masyarakat terhadap REI.

Minggu-minggu ini, REI menyelanggarakan Munas. Sebagai seorang mantan Ketua Umum DPP REI, bagaimana Anda melihat kiprah REI dewasa ini?

Saya bangga sekali. Tokoh-tokoh yang memimpin REI, mulai dari Pak Ciputra (ketua umum pertama) sampai Pak Enggar sebagai generasi penerus, telah memperlihatkan pola kepemimpinan yang baik. Saya melihat komitmen dan dedekasi mereka terhadap organisasi cukup bagus. Kedua, kemitraan dengan pemerintah makin lama makin mantap. Dalam kurun waktu 20 tahun terakhir ini, prestasi kita dalam pembangunan perumahan dan permukinan juga makin berhasil. Mengapa itu bisa? Karena adanya pengertian-pengertian yang sama antara pengusaha REI dengan pemerintah, pembagian tugas yang jelas dan kebersatuan yang menonjol.

Menurut Anda, siapa yang bakal muncul sebagai

ketua umum DPP REI perode mendatang?

Saya percaya dari keluarga REI sendiri sudah ada pilihan untuk ketua umum DPP REI.

Yang Anda jagokan?

Saya tidak menjagokan. Saya mendengarkan yang muda-muda dan ikut mendukung. Yang disebut-sebut kan Edwin Kawilarang, yang kini menjadi Sekjen. Saya kira ia memenuhi syarat. Kalau ia didukung Pak Enggar, saya kira tak akan ada masalah. Ada memang beberapa daerah yang masih bertanya-tanya atau mengusulkan calon lain. Tapi di antara kita para senior seperti Pak Ci, Pak Sis dan saya, akan lebih setuju jika Sekjen yang sekarang memimpin REI.

Jadi, orang yang akan memimpin DPP REI sudah dipersiapkan dari semula?

Itu memang suatu tradisi yang baik. Kita siapkan orang-orang. Sama seperti FIABCI, jauh-jauh orang sudah tahu siapa orang yang disiapkan menjadi Presiden FIABCI.

Apa harapan Anda terhadap Munas REI yang akan berlangsung ini?

Saya mengharapkan ada konsolidasi dalam pemikiran. Dalam kongres REI yang akan datang, itu suatu momentum untuk konsolidasi. Saya gembira, saya dengar Bapak Presiden berkenan membuka kongres tersebut. Itu memperlihatkan adanya apresisasi terhadap REI sebagai profesional.

ISTIMEWA

Pada mulanya, Ferry bercita-cita menjadi polisi. Dalam pikirannya, tugas polisi begitu mulia: membantu rakyat, menjaga keamanan dan kedamaian. Namun, setelah menamatkan SMTA, ia malah masuk ke Fakultas Kedokteran UI. "Saya seangkatan dengan Saleh Afiff yang juga gagal menjadi dokter," cerita Ferry. Ia mengaku, kuliahnya di kedokteran bubar karena terlalu sibuk bermain bulitangkis dan menjadi guru jiu jitsu. "Waktu itu saya sudah mandiri. Uang tak lagi dari orangtua. Begitu juga ketika di Belanda, saya biayai sendiri studi saya di Rotterdam," katanya.

Adalah ibunya Leoni Elisabeth yang rajin mendorongnya bermain bulu tangkis. Sedang bapaknya Dirk Jan, malah mengarahkannya berlatih jiu jitsu. Kini, penggemar keramik ini malah lebih getol bermain tenis. Dari perkawinannya dengan Yvonne Theresia, Ferry dikurniai dua orang putri. Putri pertamanya Genia, yang memberinya dua orang cucu, kini menjadi pendidik. Sedang Cynthia, berbisnis properti, kini menjadi Ketua Arebi (asosiasi real estat broker Indonesia).

Ngomong-ngomong, apa beda main bulutangkis dengan main properti?

Sama. Saya memakai falsafah Aristoteles yang intinya mengatakan: kamu tergantung dari apa yang kamu buat secara berkala. Prestasi yang tinggi adalah kebiasaan. Orang yang biasa bersaing dan berprestasi, kecenderungan di bidang lain juga berprestasi. Misalnya orang seperti Mochtar Riady, sedari kecil sudah berprestasi dan sampai kini juga begitu.

Anda lebih bangga sebagai pemain bulu tangkis terkenal atau pengusaha real estate?

Kalau di Indonesia, pasti orang melihat saya sebagai pemain bulutangkis. Saya ikut mendirikan KONI, menjadi ketua umum PBSI. Dari pemain bulutangkis sampai menjadi Presiden IBF itu suatu proses. Tadinya, saya tak mau menjadi ketua umum REI. Menjadi Presiden FIABCI juga bukan ambisi saya, tapi didorong oleh Pak Sis dan Pak CI. Prinsip saya, kalau dikasih tugas, saya laksanakan dengan sebaik-baiknya.

Sebenarnya saya bukan usahawan.

Bagaimana Anda melihat filosofi sebuah keberhasilan?

Saya sebenarnya berprinsip takdir adalah yang tertinggi. Kalau ditakdirkan untuk sesuatu, ya sudah tak bisa lolos lagi. Kedua, baru keberuntungan. Ketiga, feng sui dan hong sui. Keempat, baru pendidikan. Pendidikan memang nomor terakhir. Coba lihat Pak Harto atau Om Liem, mereka sukses bukan karena pendidikan, tapi karena takdir Yang Maha Kuasa.

Bisnis Anda sendiri bagaimana sekarang?

Rutin. Jalan. Tapi lebih banyak sebagai presiden komisaris. Saya tak mempunyai ambisi apa-apa. Ambisi saya hanya pada organisasi dan bidang pendidikan.

Kini aktif di berapa perusahaan?

Ya, cukuplah ha..ha..

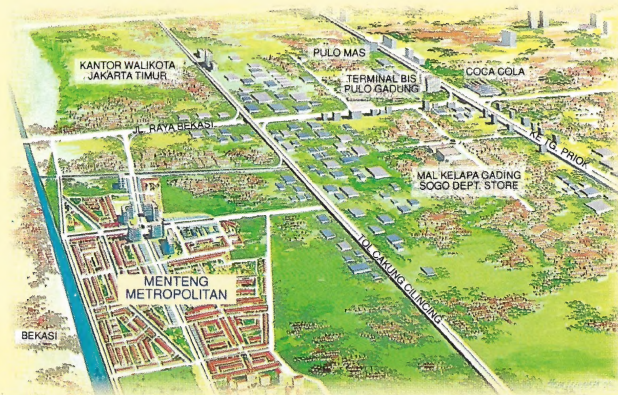
brassbed®
VENEZIA
THE ART OF SLEEPING

VENEZIA
SOLID BRASS WARE

MENTENG METROPOLITAN
ASRI DAN SERASI

Lengkap dengan fasilitas kehidupan modern menjadikan semuanya lebih mudah, apalagi Menteng Metropolitan ada di Jakarta Timur.

Generasi pertama penghuni rumah serasi Menteng Metropolitan.

Kini Anda dapat tinggal di perumahan yang menyatukan arsitektur tropis dengan tata lingkungan asri. Tunggu apalagi, rumah-rumah sudah siap untuk dihuni.

Pengembang & Pemasar :

PT Metropolitan Development

Wisma Metropolitan I, Lt. 9, Jl. Jend. Sudirman Kav. 29-31.
Jakarta 12920. Tel: 525-4510, 525-3413. Lokasi: 461-0702.

PERUMAHAN

Tetap Melaju Ketika Pasar Lesu

Ketika pasar perumahan belum pulih benar dari kelesuan, beberapa pengembang malah berhasil merebut banyak pembeli dalam waktu singkat. Bagaimana strategi mereka?

Pameran perumahan REI Expo '95 yang digelar Debindo awal bulan lalu, membukukan nilai transaksi yang cukup tinggi: Rp 216 miliar. Angka tersebut memang meningkat dibanding pameran-pameran terdahulu yang rata-rata hanya separuhnya. Namun, volume penjualan pada kantor-kantor pemasaran para pengembang masih tampaknya tetap belum bergairah seperti tahun 1993-1994 lalu. Maklum, suku bunga KPR perbankan masih bertengger di angka 21 sampai 22 persen. Berbagai daya tarik untuk merebut pembeli, seperti diskon dan berbagai hadiah, masih mewarnai penjualan rumah belakangan ini.

Dengan kondisi seperti itu, banyak pengembang belum berani melakukan peluncuran produk baru. Namun, bagi pengembang-pengembang tertentu—terutama yang kelas kakap, tampaknya suasana lesu tersebut seolah-olah tak dihiraukan. Pasar boleh lesu, tapi rumah tetap laku. Begitulah agaknya yang berlaku bagi mereka. Misalnya, seperti yang terjadi pada pengembang Jaya Real Property, Duta Putera Mahkota dan Lippoland. Mereka tetap saja meluncurkan produk baru, meski pasar secara umum masih lesu.

Jaya Real Property (JRP) misalnya, meluncurkan produk Graha Bintaro. Dan, ternyata rumah-rumah tipe 37/84, tipe 46,5/98 dan tipe 56/112 yang mereka tawarkan dengan harga Rp 50 juta sampai Rp 70 juta, diserbu pembeli. Pada hari pertama peluncuran, 24 Oktober lalu, kantor pemasaran Graha Bintaro dikunjungi tak kurang dari 500 orang. Dan, hari itu terjual 15 unit. "Hal itu di luar dugaan kami, mengingat pasar perumahan saat ini tidak begitu baik," ujar Gatot S. Waluyo, Kepala Divisi Pemasaran Bintaro Jaya. Dan, menurut Gatot, sejak diluncurkan sampai pertengahan November lalu, minat para pembeli terhadap Graha Bintaro semakin menanjak. Sehingga, lagi-lagi di luar perkiraan pengembangnya, ternyata rumah-rumah di Graha Bintaro tersebut laku sebanyak 251 unit.

Peluncuran Graha Bintaro yang disambut pasar bak kacang goreng itu, membuat pengembangnya mengubah perencanaan. Jika semula Graha Bintaro direncanakan hanya membangun rumah 200 unit, maka sekarang mereka meningkatkan jumlah pasokan menjadi 350 unit. Penambahan sebesar 150 unit dari rencana semula tersebut, diperkirakan Gatot akan terserap pasar seluruhnya pertengahan pertengahan Desember ini. "Ternyata pasar rumah kini tidak selesu seperti dibayangkan semula," tutur Gatot bersemangat.

Mengapa Graha Bintaro diserbu pembeli? Ada beberapa faktor yang mendorongnya. *Pertama*, karena strategi harga yang dipasang relatif masih terjangkau karena rumah-rumah yang ditawarkan tergolong tipe kecil. Bahkan, jika konsumen membeli tunai diberi rabat 10 persen. *Kedua*, karena produk baru tersebut merupakan pengembangan dari Permukiman Bintaro Jaya yang memang sudah lengkap fasilitasnya dan masyarakatnya sudah terbentuk. *Ketiga*, pembeli juga membeli prospek, karena

TATAN RUSTANDI

PELUNCURAN VILA DAGO YANG LARIS TERJUAL 80 PERSEN TIPE TIPE KECIL

lokasinya sangat strategis. Soalnya, lokasi tersebut dikelilingi oleh kota baru Bumi Serpong Damai dan Alam Sutera. "Penghuni dari kedua kota baru tersebut akan menjadikan Graha Bintaro sebagai akses mereka," tambah Gatot. Sehingga, mereka juga membeli prospek dari perumahan ini.

Hal serupa juga dialami oleh Duta Putera Mahkota. Pengembang ini bulan lalu meluncurkan produk baru Vila Dago. Perumahan seluas 100 hektar yang berlokasi di Pamulang, Tangerang, tersebut juga laku keras dalam sekejap. "Dalam satu minggu sebelum proyek diluncurkan, telah terjual 162 unit," kata Herman Sudarsono, Presiden Direktur Grup Duta Putra. Sedang pada malam peluncurannya saja, sejumlah 20 unit rumah laris terjual. Herman mengakui, situasi pasar perumahan saat ini memang sedang lesu. Namun, "Untuk rumah ting-gal pertama, permintaan masyarakat tetap tinggi," tegas Herman.

KEMAL

PEMASARAN GRAHA BINTARO
LAKU DILUAR DUGAAN

Untuk meraih pembeli dalam situasi seperti ini, memang tidak gampang. Sama seperti halnya Graha Bintaro, Vila Dago laku keras karena lokasinya berada pada daerah yang sudah terbentuk sebagai permukiman yang sudah didukung berbagai fasilitas seperti pusat perbelanjaan dan fasilitas hiburan. Di samping itu, lokasi yang relatif dekat dengan Jalan Tol TB Simatupang, juga menjadi nilai jual tersendiri bagi Vila Dago. Selain itu, yang menonjol, Vila Dago menawarkan konsep perumahan bernuansa resor. Konsep itu diwujudkan dengan penghijauan yang terencana baik dan danau-danau yang memberi kesejukan serta taman-taman yang ditanami bunga angrek. Sehingga, "Di Vila Dago seperti berada di lokasi resor," ujar Herman bernada promosi.

Strategi lainnya yang dilakukan pengembang Grup Duta Putera adalah soal harga. Harga yang ditawarkan memang terbilang murah, karena harga tanah hanya diperhitungkan Rp 275 ribu per meter. Padahal, menurut Herman Sudarsono, harga tanah di sekitar Pamulang sudah berkisar antara Rp 8C0 ribu sampai Rp 2,5 juta per meter persegi. Dengan harga seperti itu, pengembang dapat menjual rumah tipe terkecil yaitu 78/120 dengan harga Rp 81 juta. Ditambahkannya, dari 182 unit rumah Vila Dago yang laku terjual, 80 persen tergolong tipe-tipe kecil.

Pengembang lain yang berhasil mencuri kesempatan merebut pembeli ketika pengembang lain masih ragu-ragu masuk pasar adalah Lippoland Development. Lippo bulan lalu meluncurkan Perumahan Simpruk Village yang berlokasi di Lippo Cikarang. Perumahan yang ditawarkan sejumlah 360 unit itu merupakan tahap keempat Simpruk Village.

Uniknya, penjualan tersebut melibatkan tidak kurang dari 500 orang jaringan anggota klub broker Lippo, yang tidak hanya terdiri karyawan-karyawan di lingkungan Grup Lippo, tetapi juga anggota yang digaet di luar orang-orang Grup Lippo. Cara seperti itu, agaknya tidak sia-sia. Buktinya, pihak Lippo mengaku berhasil memasarkan tidak kurang dari 373 unit rumah dalam tiga hari program penjualannya. Padahal, harganya rumah-rumah yang ditawarkan berkisar antara Rp 74 juta sampai 240 juta. "Kita ingin membuktikan bahwa saat ini pasar perumahan tidak lesu seperti dikatakan banyak orang," ujar James T. Riady, Deputi *Chairman* Grup Lippo. James menambahkan, kebutuhan terhadap rumah merupakan sesuatu yang sangat mendasar. Sehingga, apapun yang terjadi, demikian kata James, penjualan rumah akan terus berjalan.

Larisnya perumahan di Simpruk Village memang menarik untuk dikaji. Soalnya, meskipun Lippo Cikarang merupakan kota baru yang terpadu, namun masyarakat penghuninya belum begitu ramai bila dibandingkan dengan Bintaro Jaya misalnya. Maklum, para pembelinya umumnya tergolong pembeli investor. Tapi, ternyata rumah yang titawarkan tetap laku keras. Apa daya tariknya? Ruth Elnaya, salah seorang konsumen Simpruk Village menuturkan bahwa kawasan Lippo Cikarang mempunyai kelebihan dibandingkan tempat-tempat yang lain. "Lokasinya nyaman dan fasilitasnya lengkap bahkan ada rumah sakit," ungkapnya. Ini pulalah yang menyebabkan Ruth mengaku rela bersusah-susah antri selama dua hari untuk mendapatkan rumah di sini.

Apapun, yang perlu dicatat, pengembang yang berhasil menarik pembeli rumah ketika pasar sedang tidak sedang bergairah itu, tergolong pengembang-pengembang kelas kakap yang sudah mempunyai citra cukup baik di mata konsumen. Mereka seolah tak tergoyang, walaupun situasi pasar yang sedang sulit ■ ***PTU/WID***

PERKANTORAN

Bersaing di Tengah Gempuran Gedung Baru

Satu per satu gedung perkantoran baru di kawasan segitiga emas memasuki pasar. Persaingan makin tajam. Bagaimana persaingan antara gedung-gedung perkantoran lama dengan baru?

Jangan salah duga. Tidak semua barang baru atau bangunan baru harganya pasti lebih mahal dibanding dengan yang sudah uzur. Justru di kawasan segitiga emas Jakarta tarif sewa gedung perkantoran baru lebih murah dibanding gedung-gedung yang sudah lama operasi. Selisihnya tak kepalang tanggung, bisa tiga sampai empat dolar. Tidak sulit untuk dijelaskan. Rendahnya sewa gedung perkantoran baru tersebut karena pengusaha perkantoran keburu nafsu membangun gedung-gedung perkantoran tanpa mempedulikan situasi pasar. Lebih celaka lagi bangunan tersebut masuk pasar secara bersamaan.

Menurut Craig Williams, Senior Technical Advisor Procon Indah/JLW, dalam sembilan bulan pertama tahun 1995 saja pasok baru mencapai 159.100 m^2. Sampai akhir tahun ini diperkirakan ada tambahan lagi 183.800 m^2 berasal dari empat gedung: Plaza Exim, Wisma GKBI, Adhi Graha, dan Wisma Great River. Padahal kondisi pasar saat ini masih over supply karena pasok yang berasal dari

SUMARDI

PERKANTORAN TUA
TINGKAT HUNIAN DAN SEWANYA MASIH TINGGI

GEDUNG PERKANTORAN LAMA YANG BERTAHAN DI KAWASAN CBD

No.	Nama Gedung	Range rate (US$ per m²)	Service Charge (US$ per m²)	Operasi (Thn)
1.	Metropolitan I	17	7	1975
2.	Metropolitan II	17	7	1986
3.	World Trade Center	17	7	1991
4.	Landmark	13.50	6	1991
5.	Wisma BCA	11-19	6	1986
6.	Wisma Indocement	18-21	8	1985
7.	S. Widjojo Center	17	7	1977
8.	Midplaza I	16-17	7	1988

Sumber : Pusat Data Properti Indonesia (PDPI)

tahun-tahun sebelumnya belum semuanya diserap pasar. Dalam publikasi Jakarta Property Market Review dari Colliers Jardine, sampai 1994 saja ruang perkantoran yang belum diserap pasar lebih dari 160.000 m². Ini bukan jumlah kecil, baik luas maupun nilai rupiahnya. Bila diratarata tarif sewa per bulan US$18/m² ditambah *service charge* US$6 maka uang yang dapat diraup pemilik gedung setiap bulannya seharusnya mencapai Rp8,7 miliar atau Rp104,4 miliar per tahun.

Jangan heran melihat kenyataan ini pemilik gedung tampak begitu belingsatan mencari akal. Bagaimana agar dana yang cukup besar tersebut tak melayang sia-sia. Karena uang yang dipakai membangun gedung berasal dari bank sehingga mereka butuh pemasukan untuk membayar cicilan hutang dan bunganya. Jurus pun disiapkan. Untuk berkelit dari tekanan pasar dan menarik *tenant* jurus tradisional dipilih. Perang harga. Jangan hanya melihat harga penawaran (*rental range*) gedung baru di kawasan segitiga emas yang sepintas memang normal. Kini harga penawarannya US$16-18/m² per bulan. Namun harga efektifnya (*effective rental*) gedung-gedung baru tersebut sebetulnya jauh lebih murah dari penawaran. Bila bertemu marketing agent anda akan diberi harga US$12,5-14 per meter persegi. "Bahkan untuk *big tenant* dengan jangka waktu sewa lama pemilik gedung mau saja memberikan harga khusus yang lebih rendah lagi, kata Dinna Erwinn, Director of Commercial Leasing Colliers Jardine.

Gejala perang harga tampaknya memang sedang menjadi *trend*. Hal ini bukan saja terjadi di gedung-gedung dengan kualitas standar tetapi juga gedung berkualitas prima. Misalnya Wisma 46 yang terletak di prime location, Jalan Sudirman. Gedung baru seluas 90.000 m² dengan kategori high quality itu menurut Susan Pranata, Direktur Procon Indah/JLW, yang menjadi agen pemasaran gedung tersebut dilepas US$12-13/m². Demikian pula Gedung Anggana Danamon sewanya US$13/m² plus US$7,25 biaya *service charge*, sedang Wisma Bapindo I dan II US$12,5/m² perbulan.

Jangan bandingkan dengan kondisi pasar perkantoran tahun 1990. Harga sewa tahun ini boleh dibilang titik terendah dari siklus harga selama empat tahun terakhir. Antara bulan Agustus sampai Oktober 1990 harga sewa ruang perkantoran sempat bertengger US$23/m². Tahun itu memang

TATAN RUSTANDI

WISMA 46
SEWANYA LEBIH MURAH DIBANDING GEDUNG TUA

Big Tenant *Diberi Harga Khusus*

DINNA ERWINN

MITA BINARTI

periode manis bisnis ruang perkantoran. Tingkat kekosongan hanya 19.475 m² atau hanya ada *vacancy factor* 1,57 %.

Pertarungan yang sangat alot untuk mengisi gedung ini tak jarang membuat para *marketing agent* berjibaku untuk bisa menarik keluar para *tenant* yang sudah masuk tempat lain terutama gedung-gedung perkantoran tua. Menurut seorang profesional yang menjabat di salah satu perusahaan *marketing agent* terkenal yang berasosiasi dengan asing, *tenant*-nya yang menjadi penyewa ruang perkantoran di Jalan Sudirman ditawari masuk ke Wisma 46 dengan tarif di bawah US$13/m² atau di bawah harga pasar. Para pemilik gedung baru be-lakangan lebih nekat lagi. Penyewa-penyewa besar diberi insentif bebas sewa tiga sampai enam bulan.

Tampaknya tak mudah mengajak orang keluar kandang. Meskipun sudah menggelar jurus perang harga bukan berarti *tenant* langsung mau diajak relokasi ke gedung baru. Perhatikan saja Gedung WTC, Landmark, atau Wisma BCA di Jalan Sudirman. Demikian pula dengan Wisma Metropolitan I dan II yang berada satu blok dengan WTC. Keempat gedung tersebut tingkat huniannya boleh dibilang 100 persen. Padahal Gedung WTC tergolong tua, beroperasi 1991. "Andai saja ada yang kosong atau ditinggalkan *tenant* daftar antri yang akan menggantikan sudah panjang," kata Dinna. "Kami memang kesulitan untuk menarik keluar *tenant* dari gedung-gedung tua yang dikelola baik," aku Susan terus terang. Padahal harga sewa gedung tersebut rata-rata US$17/m² atau lebih mahal dari gedung baru.

Memang tidak semua gedung lama bernasib baik. "Hanya gedung-gedung yang dikelola secara baik saja yang tetap diminati *tenant*," ujar Susan menjelaskan. Sedang gedung lama yang tidak dikelola baik biar lokasinya di *prime* area dan fasilitasnya lengkap akan ditinggal penyewa. Itulah nasib yang menimpa perkantoran Ratu Plaza. Pemilik gedung enggan menjaga kualitas gedung dan tidak mau melakukan renovasi. Sejak ditinggal perusahaan minyak Arco yang menjadi *anchor tenant* gedung ini tak pernah lagi dilirik calon penyewa. Padahal gedung ini fasilitas parkirnya cukup memadai dan lokasinya di Jalan Sudirman. Gedung-gedung semacam ini sekali ditinggal *tenant* akan sulit mencari ganti. Harga sewanya pun jatuh, US$10/m² per bulan. Karena itu tak ada jalan lain, menurut Dinna, untuk mempertahankan tenant gedung-gedung lama perlu melakukan *refurbuisment* (perbaikan). Misalnya pengelola Wisma Metropolitan mengganti dinding lobi dengan batu granit, closetnya yang sudah tua diganti keramik. Demikian juga interior *lift*-nya. Belum lama ini Gedung S Wijoyo Center yang sudah berumur 18 tahun melakukan renovasi baik di luar dan dalam gedung. Tak usah kaget bila gedung yang cukup tua tersebut tingkat huniannya tinggi. Tarif sewanya US$17/m², lebih mahal dibanding Wisma Bapindo yang sangat baru.

Agaknya soal harga hanyalah salah satu faktor pendukung *performance* gedung. Banyak faktor dituding turut mempengaruhi penampilannya. Sampai enam bulan pertama operasi umumnya gedung baru masih *trial and eror*. Konon Gedung Jakarta Stock Exchange yang beberapa bulan lalu lantainya diisukan bocor mempengaruhi kepercayaan *tenant* terhadap gedung-gedung baru. "Dengan harga yang sama penyewa biasanya akan tetap tinggal di gedung lama," kata Susan Pranata ■

HP

GEDUNG PERKANTORAN BARU DI KAWASAN CBD

No.	Nama Gedung	Range rate (US$ per m²)	Service Charge (US$ per m²)	Efective rental (US$ per m²)	Operasi (Thn)
1.	Anggana Danamon	16	7.25	13 - 14	1996
2.	Plaza Bapindo I&II	17-18	7.00	12,5-14	1995
3.	Mashill Tower	17	7.00	13 - 14	1995
4.	Gedung Artha Graha	16	7.00	12,5-14	1995
5.	Gedung BEJ	17-18	6.50	14 - 16	1995
6.	Plaza Exim	17	7.00	12,5-14	1995
7.	Wisma Great River	16	7.00	12,5-13	1995
8.	Wisma GKBI	17-18	7.00	13 - 14	1995
9.	Midplaza II	18	7.50	12,5-14	1995
10.	Wisma 46	18	6.00	12 - 13	1996

Sumber : Pusat Data Properti Indonesia (PDPI)

HOTEL

Bertahan di Jalur Tanpa Bintang

Hotel-hotel nonbintang bersaing ketat dengan hotel bintang satu dan dua. Mengapa banyak pengelola hotel nonbintang tak mau menaikkan kelas hotelnya?

Hotel nonbintang, ibarat pelanduk di tengah gajah-gajah — hotel berbintang. Meski hingga akhir 1994 mereka memasok 118.944 kamar, akhir-akhir ini si pelanduk bersaing ketat dengan si gajah, yaitu hotel berbintang tiga ke atas. Dampak ini semakin terasa ketika hotel-hotel bintang tiga banting harga.

Menurut Widjaja Mulia, pemilik Hotel Permata Harmoni di Jakarta, pesaing utama hotel nonbintang malah hotel berbintang tiga dan empat yang berlokasi relatif dekat dengan lokasi hotelnya. Misalnya Hotel Grand Equatorial dan Hotel Jayakarta Aquila. "Waktu mereka diskon sampai 50 persen, harga kita tidak beda jauh," bebernya.

Hotel bintang tiga menjadi pesaing karena secara fisik, penampilan hotel berkelas melati tiga ini umumnya hampir sama dengan bintang satu dan dua. Demikian pula dalam *published rate* alias harga kamar. "Untuk kamar dan fasilitas, kami tidak jauh berbeda dengan bintang satu dan dua," jelas Widjaja. Hotel yang berlokasi di jalur Tanah Abang-Harmoni ini dulunya adalah ruang pamer mobil. Dua tahun lalu, ketika bisnis mobil melemah, bangunan itu dialihfungsikan menjadi hotel melati berkamar 48.

Hal ini dibenarkan pula oleh Anny Bernardus, Direktur PT Yudha Ciptasarana, pemilik sekaligus pengelola Hotel Cipta yang berlokasi di bilangan Wahid Hasyim, Jakarta Pusat ini. Hotel yang mulai beroperasi Maret 1991 itu turut merasakan dampak perang tarif hotel berbintang. Tak heran, mereka juga turut menurunkan tarif mereka. "Kalau kita tidak ikut diskon, harga kita bisa di atas mereka," jelas Hadidono, General Manager Hotel Cipta.

TATAN RUSTANDI

HADIDONO DAN ANNY BERNADUS
LEBIH BANGGA SEBAGAI NON BINTANG

Penurunan tarif oleh hotel nonbintang ini juga jauh lebih tinggi dari diskon biasanya. Hotel Cipta misalnya, terpaksa memberi rabat hingga 20 persen. Permata Harmoni pun demikian, yang memberikan diskon hingga 30 persen. Namun demikian, tidak semua hotel nonbintang mengobral harganya. "Kalau hotel berbintang menurunkan tarif mereka bisa sedikit menurunkan pelayanannya. Kalau ikut-ikutan turun, kami bisa mati," kata T. Zuraida, Manejer Operasional Hotel Alia Pasar Baru, Jakarta.

Selain potongan harga, mereka juga memperbanyak frekuensi promosi. Seperti memasang iklan di suratkabar dan majalah, membuka *counter* di bandar udara, dan memasarkannya ke berbagai perkantoran. Inilah yang dilakukan oleh Hotel Permata Harmoni belakangan ini, setelah dibukanya hotel berbintang tiga ke atas di sekitar lokasinya. Kerjasama dengan perusahaanperusahaan pun mereka tingkatkan, terutama bila perusahaan itu mengadakan perjalanan dinas.

Bentuk promosi lain yang ternyata efektif dalam menjaring tamu adalah dari mulut ke mulut. "Kebanyakan tamu kami datang karena promosi mulut ke mulut," ujar Anny. Promosi dalam bentuk ini lebih ampuh untuk menarik *walk-in guest* yang datang langsung ke hotel. Namun, untuk dapat dipromosikan lewat mulut ke mulut ini, tentu saja itu berasal dari tamu yang merasa mendapat pelayanan baik dari hotel.

Hotel-hotel nonbintang ini umumnya berpangsa pasar dari kalangan bisnis, seperti yang sedang mengadakan perjalanan dinas. Apalagi letak mereka biasanya dekat dengan daerah-daerah perdagangan. Di samping itu pasar terbesar mereka berasal dari rombongan tur, baik luar negeri mau-

pun dalam negeri. Bagi Hotel Permata, rombongan travel adalah pasar utama mereka, terutama dari Belanda, yang merupakan 60 persen dari tamu mereka. Terlebih di kala musim liburan, antara bulan Mei hingga September.

Hotel Alia umpamanya, pasar yang dituju selain kalangan bisnis juga turis dari Malaysia dan Singapura. Apalagi, lokasi hotel berkamar 88 dekat ke area pusat perbelanjaan, Gedung Kesenian, Pusat Rekreasi Ancol serta Arena Pameran Kemayoran. Hotel lainnya, seperti Cipta, membidik segmen pasar bisnis. Letaknya yang strategis di daerah Wahid Hasyim, Jakarta Pusat, membuat segmen ini mengisi 75 persen pasar mereka. Sisanya baru diperoleh dari *walk-in guest*, yang beragam dari negara-negara Asia dan Eropa.

Hotel nonbintang ini umumnya memiliki fasilitas restoran dan ruang rapat. Pemakaian ruang rapat lebih digalakkan, karena dapat mengangkat penjualan F & B (*food and beverages*) mereka. Hotel Permata umpamanya, menggiatkan hotel untuk acara pernikahan. Menurut Anny, bila sedang penuh, restoran di Hotel Cipta bisa berubah fungsi menjadi ruang pertemuan.

Dalam menjaga kenyamanan tamu, pelayanan menjadi faktor terpenting. Hal ini sama-sama diakui oleh Widjaja, Anny dan Zuraida. "Persaingan yang ketat, memacu kami untuk meningkatkan pelayanan dan mutu kamar," ujar Anny. Hotel melati dengan kamar relatif sedikit—di bawah 100 kamar—juga berkesempatan menciptakan suasana akrab dengan tamu. Cipta bahkan memiliki tamu-tamu fanatik yang selalu memilih menginap di hotel mereka bila berkunjung ke Jakarta.

Salah satu cara membuat tamu betah adalah dengan memberikan pelayanan lebih yang hangat dan bersahabat. Hal ini tentu harus didukung pula oleh sumber daya manusia (SDM) yang kuat. Peningkatan SDM itu sangat penting agar tamu puas.

Ini bisa dicapai dalam bentuk pelatihan silang atau tukar tempat antar departemen untuk mengatasi kebosanan dan peningkatan mutu pelayanan. Bisa pula lewat pendidikan-pendidikan tambahan terutama dalam soal bahasa, agar bisa lebih baik melayani tamu-tamu asing. "Salah satunya dengan mengadakan pelatihan intern," jelas Zuraida.

Munculnya banyak hotel baru di daerah sekitar ternyata juga sempat mempengaruhi

TATAN RUSTANDI

HOTEL NON BINTANG
TARIF TAK JAUH BEDA KETIKA HOTEL BINTANG PERANG DISKON

hotel-hotel nonbintang ini. Kehadiran hotel baru sempat membuat tingkat penghunian kamar (TPK) mereka turun. "Manusiawi sekali kalau orang mencoba yang baru," ujar Anny. Namun, Hadidono menambahkan, semakin banyak hotel berdiri di lokasi yang sama, semakin baik. "Karena daerah sekitar kami menjadi tempat berkumpul hotel-hotel, dan siapa yang membutuhkan pasti mencari ke sini," jelasnya.

Dilihat dari sisi TPK, memang terjadi sedikit penurunan ketika bermunculan hotel baru. Namun, hotel nonbintang yang tergolong baru—seperti Alia, yang baru berusia enam bulan—ber-TPK rata-rata 70 persen. Angka TPK Hotel Permata dan Hotel Cipta pun berkisar di angka tersebut, dengan catatan telah mengalami penurunan dari pertama dibuka.

Hotel-hotel nonbintang ini bukannya tak ada niat meningkatkan kelasnya menjadi hotel berbintang. Namun, "Sekarang belum perlu. Mungkin dua tahun lagi," ujar Widjaja. Cipta Hotel sebenarnya juga ingin menjadi hotel berbintang. Tapi mengingat penghargaan yang mereka terima sebagai hotel melati telah cukup banyak, mereka cukup puas dengan kelasnya. "Kita bangga menjadi hotel nonbintang tapi orang menganggapnya berbintang," ujar Anny. "Lagipula lebih baik menjadi melati tingkat atas daripada berbintang tapi di bawah," Hadidono menambahkan.

Prospek hotel nonbintang sebenarnya masih cerah. Apalagi, dari segi perizinan juga tidak serumit hotel berbintang. Hanya Widjaja berpendapat, sebenarnya saat ini cukup tanggung untuk mendirikan hotel nonbintang baru. "Lebih baik langsung bintang tiga," katanya. Hotel Cipta sendiri sebentar lagi akan meluaskan jaringannya dengan membangun hotel bintang tiga di bilangan Buncit, Jakarta Selatan—dengan nama Hotel Cipta II. Cipta juga berniat menjadi operator hotel, terutama untuk hotelhotel nonbintang.

Kehadiran hotel-hotel tanpa bintang ini tidak bisa dianggap remeh. Mereka mem-berikan kontribusi cukup besar dalam menampung para wisatawan. Mereka tetap andalan bagi tamu-tamu dalam dan luar negeri. Menurut data Ditjen Pariwisata tahun 1994, hotel-hotel nonbintang menampung akomodasi bagi 22 persen wisatawan domestik dibanding hotel berbintang. Bersama gajah-gajah berbintang, si pelanduk ini beriringan mengisi pasar perhotelan kita ■ ***NIA***

APARTEMEN

Membidik Kantong Mahasiswa dan Saudagar Daerah

Setelah pasar apartemen mewah melemah, pengembang melirik apartemen menengah di lokasi pilihan. Mengapa wilayah barat lebih disukai?

Pasar apartemen menengah masih terbuka lebar. Meski tidak terletak di lokasi utama, ribuan unit rumah susun yang dijual pengembang laku keras. Ambil contoh rumah susun yang dikembangkan oleh Endang Widjaya di kawasan Pluit, Jakarta Utara. Hanya dalam waktu dua bulan, ribuan unit apartemen menengah yang dijual seharga 750 dolar Amerika per meter persegi ini diserbu konsumen. Masih di lokasi yang sama, Apartemen Laguna juga terjual 2.000 unit dalam waktu singkat.

Bagi pengembang yang jeli membaca pasar, kesempatan untuk meraup untung di saat rendahnya transaksi properti, tetap ada. Setelah era pasar semu berakhir, pengembang mulai rajin membidik pembeli sebenarnya. Tingginya arus pedagang luar daerah di kawasan Pasar Pagi dan Mangga D ua, merupakan peluang baru bagi sejumlah pengembang. Apalagi yang berlokasi dekat dengan pusat perniagaan terbesar tersebut dan tidak jauh dari sarana transportasi udara, Cengkareng.

Pasar inilah yang terus diburu oleh PT Putera Mas Simpati (PMS), pengembang apartemen menengah Robinson di jalan Jembatan II, Jakarta Barat. Dengan mengandalkan akses ke Bandara Soekarno-Hatta, Pasar Pagi, dan Mangga Dua, PMS mengembangkan 2 menara rumah susun berlantai 29 lantai di sini. Harga yang ditawarkan Apartemen Robinson pun tergolong rendah. Padahal jarak proyek ini dengan bandara hanya 1/4 jam perjalanan. Lokasi di Jakarta Barat kini memang mulai sarat dengan proyek perkantoran dan apartemen. Wajar, posisinya memang strategis dan mulai tumbuh.

Target pasar pedagang ini memang tepat. Menurut Suherman, Direktur PT Anugerah Graha Makmur (AGM), agen properti yang memasarkan apartemen ini, lebih dari 60 persen unit Apartemen Robinson sudah terjual. Padahal apartemen ini baru dijual awal tahun lalu. Sebagian besar pembeli unit rusun ini adalah pedagang luar daerah yang aktif berhubungan dengan Pasar pagi dan Mangga Dua. "Selain berinvestasi, mereka menjadikan apartemen ini transit sebelum ke Bandara," kata Suherman, "dari pada mereka buang uang tinggal di hotel," lanjut laki-laki yang kenyang asam garam menjual apartemen ini.

Untuk menjaring pedagang luar Jakarta ini, AGM aktif menyelenggarakan pameran tunggal, di Pasar Pagi dan Mangga Dua. Untuk penetrasi pasar ini, "Kami juga sering melakukan eksibisi di Medan, Semarang, dan Ujung Pandang," tutur Suherman.

Mulai dibangun Juli 94 lalu, apartemen menengah ini hanya dijual rata-rata Rp2,9 juta per meter persegi. Saat ini progres proyek Apartemen Robinson tengah menyelesaikan super struktur lantai 12. Pasar menengah yang dibidik pengembang tidak saja terlihat dari harga, tapi juga dari biaya *service charge*. Melalui rekayasa menejemen, konsumen hanya dibebani biaya Rp50 ribu per unit

TATAN RUSTANDI

APARTEMEN SEPANJANG S. PARMAN
WILAYAH BARAT BANYAK DILIRIK

untuk 1 bulan. Kecuali tipe 2 kamar dan 3 kamar, dibebani biaya Rp100 ribu per unit setiap bulannya.

Selain menara rusun, pengembang juga menyediakan area seluas 3.000 meter persegi untuk kawasan bisnis. Selain fasilitas penunjang lainnya, dibangun pula sebanyak 18 unit ruko. "Ruko ini semuanya sudah terjual," kata Suherman pula. Selain pasar pedagang daerah, pasar mahasiswa yang belajar di beberapa perguruan tinggi di sekitar Jakarta Barat juga mulai dibidik.

Di kawasan Jakarta Barat, memang beroperasi perguruan tinggi swasta cukup terkenal. Di antaranya adalah Universitas Trisaksi, Tarumanegara, Ukrida, dan Kampus Mas (IEU), milik Kemala Motik. Selain berasal dari Jakarta, mahasiswa perguruan tinggi swasta bergengsi ini juga datang dari daerah. Kebanyakan mereka adalah putra-putri dengan ekonomi orang tua di atas rata-rata. "Mereka sangat potensial," tutur Robert Korompis, manejer pemasaran Kondomonium Tanjung Duren (TD), sebuah apartemen menengah yang sedang dibangun grup WR, "tentu saja yang beli orangtua mereka,"sambung Robert lagi.

Di lokasi yang sama, saat ini tengah diselesaikan beberapa proyek Apartemen Taman Anggrek, Apartemen Tropik, Apartemen Slipi Jaya, dan Apartemen Semanggi. Namun, dari segi harga, "Mereka bukan kompetitor apartemen kami," lanjut Robert.

Menurut alumni sekolah bisnis di Canada ini, pasar apartemen menengah

SUMARDI

ROBINSON APARTEMEN
DARI PADA TINGGAL DI HOTEL

khusus untuk mahasiswa memang belum ada. Padahal, masih kata Robert, angsuran pembelian unit apartemen yang mereka bangun tidak terlalu besar dibanding total biaya bulanan yang dikeluarkan mahasiswa tersebut.

Perkembangan kawasan Jakarta Barat, terutama poros Slipi-Grogol, dan Pluit memang sangat pesat. Sebelumnya lokasi ini telah hidup oleh aktifitas mahasiswa. Ketika beberapa pusat perbelanjaan beroperasi, kawasan ini semakin bergairah. Kawasan ini bakal semarak lagi setelah beberapa proyek pusat perbelanjaan yang tengah dibangun selesai sebentar lagi. Belum lagi rencana pembangunan pusat perbelanjaan termegah di atas area RS Jiwa yang akan diruislah. "Pendek kata, prospeknya sangat cerah," kata Robert. Akses ke Bandar Udara Soekarno-Hatta pun termasuk dekat. Dari Grogol, hanya dibutuhkan waktu kurang dari 25 menit menuju ke Bandara.

Soal pasar mahasiswa ini, Robert mencoba menghitung-hitungnya. Jumlah mahasiswa Universitas Tarumanegara saat ini ditaksir sekitar 16 ribu orang. Bila diasumsikan 0,5 persen saja yang membeli, maka hampir 80 unit apartemen akan terjual. "Belum lagi mahasiswa Trisakti, Ukrida," tutur Rob ert optmis.

Di atas area seluas 8 ribu meter persegi, Kondominium Tanjung Duren dikembangkan dengan perencanaan 1 menara dan 3 sayap. Pengembang PT Insan Perwira Megah (IPM) berencana membangun rusun ini berlantai 26 yang terdiri dari 1200 unit.

Dengan harga rata-rata di bawah 100 juta per unit, PT IPM optimis Kondominium TD akan terjual dalam waktu singkat. "Penjualan perdana akan kami lakukan Maret atau April tahun depan," tambah Willy Toha, marketing apartemen menengah ini. Selain pasar mahasiswa, IPM juga membidik eksekutif muda yang bergaji sekitar 2-3 juta per bulan.

Dengan pasar spesifik ini, jelas Kondominium TD bukan diperuntukan bagi kalangan atas. Apalagi area unit apartemen ini tidak begitu besar. "Sengaja kami tidak membuat unit penthause," lanjut Willy lagi. Terlihat, apartemen menengah ini memang sengaja membidik natural market. Mulai dibangun Januari tahun depan, direncanakan rusun ini selesai 98 kelak ■

IU

PASOK APARTEMEN DI WILAYAH BARAT

No.	Nama Apartemen	Lokasi
1.	Kondominium Tanjung Duren	Tanjung Duren
2.	Muara Indah Pluit	Pluit
3.	Mitra Bahari	Pluit
4.	Robinson	Jembatan II
5.	Tropik	S.Parman
6.	Goodwood	S.Parman
7.	Taman Anggrek	S.Parman
8.	Kedoya Elok	Kedoya
9.	Slipi Jaya	Slipi
10.	Semanggi Tower	Slipi
11.	Marina Tower	Pantai Mutiara

JARINGAN HOTEL

Mengurai Nasionalisme di Bisnis Hotel

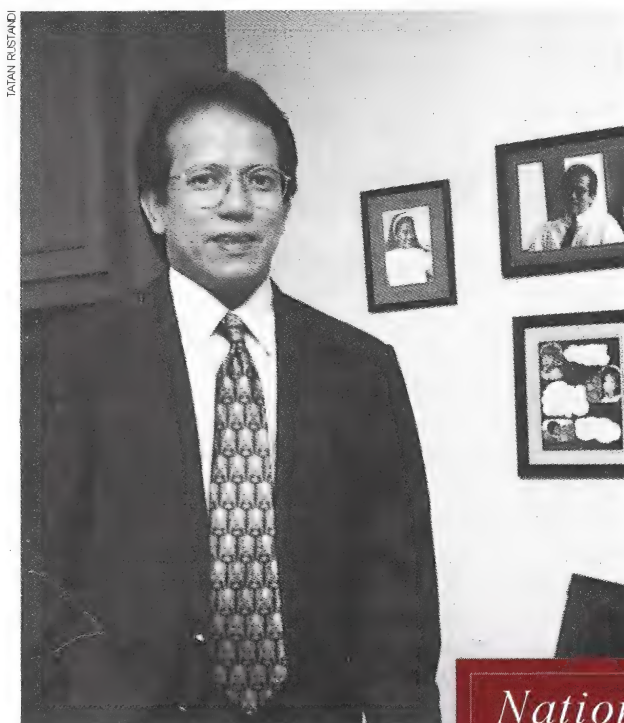
Jaringan hotel nasional dan internasional saling mengadu untung di Indonesia. Belum terungkap etika bisnis hotel yang ideal

Meski tidak sama persis, saat ini jaringan hotel nasional mirip dengan film Indonesia—menjadi tamu di negeri sendiri. Padahal, hingga April 1995 sudah terdapat 36 jaringan hotel internasional yang menancapkan kukunya di Indonesia. Kiprahnya bermacam-macam, ada yang pemilik sekaligus pengelola, ada yang waralaba, dan ada pula yang murni sebagai operator.

Dihitung-hitung mencapai 73 hotel berbintang yang sudah dijarah jaringan internasional dengan memasok 19.353 kamar. Di Jakarta, mereka meguasai hampir 65 persen dari 13.423 kamar hotel. Dalam dua tahun mendatang malah siap hadir 13 jaringan internasional baru lagi, yang akan menambah pasokan menjadi 35.898 kamar.

Persaingan antara jaringan nasional dan internasional lebih terasa di pasar hotel bintang tiga. Hotel-hotel seperti Ibis, Atlet Century Park, dan Ancol Travelodge siap menggoyang bintang tiga nasional. Apalagi hotel bintang empat ke atas.

Menurut Tony E. Bruggemans, CEO dan *Managing Director* Sahid Hotels, kini hampir semua hotel baru sudah mereka ambil. Hal ini dibenarkan oleh Rianto Nurhadi, Direktur Griyawisata Hotel Management & Consultant. "Secara rasio, mereka mengelola sekitar 48 persen dari hotel berbintang di Indonesia. Mereka sangat mendominasi."

Jaringan internasional diakui memiliki beberapa kelebihan. Salah satunya adalah dalam sistem pengoperasian. Mereka mempunyai jaringan luas yang kuat di seluruh dunia. Dengan demikian, dalam menjaring tamu lebih mudah. Kemudian mereka memiliki *logistical support*: saling mendukung. "Seperti dari segi promosi, pengeluaran bisa ditekan karena dilakukan bersama-sama hotel lain dalam satu jaringan. Begitu pula dengan sistem kinerjanya," kata Tony menambahkan.

TATAN RUSTANDI

Namun bukan berarti jaringan nasional tidak mempunyai kelebihan. "Tamu akan lebih senang tinggal di hotel milik bangsa sendiri. Sehingga jaringan nasional berkesempatan besar untuk meraih pasar dalam negeri," kembali Tony menambahkan.

Kelebihan lain dari segi *fee* yang lebih murah. Mereka juga punya idealisme tinggi, contohnya dengan memakai GM orang Indonesia sendiri. Selain itu, mereka lebih memahami tata budaya bangsa sendiri dan mengetahui keadaan sumber daya manusianya.

Apabila SDM bermutu, jaringan hotel nasional akan lebih kuat lagi menghadapi jaringan internasional. Saat ini, jumlah jaringan nasional tidak lebih dari 12 perusahaan.. "Sebelas dari mereka bertindak pula sebagai pemilik atau pemegang saham," ungkap Rianto, yang mengatakan bahwa Griyawisata lebih suka mengambilalih hotel yang sudah berjalan.

Sayangnya, jaringan nasional masih sulit untuk bertindak sebagai operator murni. Hal ini karena kurangnya kepercayaan yang diberikan untuk mengelola hotel. Buktinya Griyawisata. "Awalnya kita betul-betul tidak punya *share* atas hotel, karena ingin murni sebagai pengelola," cerita Rianto. Tujuannya untuk menghindari terjadinya *conflict of interests*. Namun setelah dipertahankan bertahun-tahun, banyak hotel yang lebih memilih dikelola oleh *chain* asing. "Akhirnya kita berubah haluan. Setiap kali mengelola hotel, kita ikut juga dalam *equity participation*," lanjutnya.

> National Chain Harus Bermodal
>
> **RIANTO NURHADI**

Rianto berpendapat bahwa national chain yang baru mulai terjun sebagai pengelola hotel akan berhasil bila punya modal. Ditambahkan pula oleh Kurnia Munaba, Direktur Eksekutif Grup Hotel Santika. "Selain memiliki *product and service leader-*

ship, jaringan hotel nasional juga perlu bermodal tangguh," jelas Kurnia.

Modal tersebut bisa dicapai sendiri atau dari pemodal-pemodal luar. Kurnia mengatakan, dari segi permodalan hotel memiliki kelemahan dengan tingginya suku bunga dan sulitnya mendapat kredit dari bank. "Nasibnya hampir sama dengan real estate," ujarnya.

Untuk menjadi profesional saja juga tidak cukup. Ikut memiliki saham adalah langkah awal menanamkan kepercayaan akan jaringan nasional. Bila kepercayaan sudah didapat, saham tersebut bisa dilepas, tapi yang penting nama sebagai pengelola sudah mantap. Hal ini karena investasi yang ditanam berjangka pendek, bukan jangka panjang.

Grup Santika juga tidak memiliki semua hotel yang dikelolanya. Menurut Eddy Soebroto, *Corporate Operations Manager* Grup Hotel Santika, dari 6 hotel di bawah grup ini, hanya 3 hotel yang mereka miliki 100 persen. Sisanya mereka hanya bertindak sebagai operator. "Namun kami punya kriteria sendiri bila mengelola hotel milik orang lain. Salah satunya adalah menampilkan konsep Santika yang serba 'hijau'," ujar Eddy. Santika sendiri kini tengah membangun hotel di Jakarta yang tak lama lagi siap beroperasi.

Apa yang dilakukan Santika bertujuan menanamkan citra atau *image* bagi jaringan hotelnya. Di samping citra, *brand name* amatlah penting bagi suatu jaringan hotel, baik nasional maupun internasional. Tony kembali menambahkan, "Jaringan internasional sudah memiliki *brand name* yang mantap sebagai jatidiri mereka. Sebut saja Hyatt, Hilton, atau Mandarin, dan otomatis orang langsung tahu."

Brand name tersebut juga perlu untuk mendefinisikan kelas hotel yang dikelola. Contohnya *brand name* yang dipakai oleh Accor Group dari Perancis. Seperti memakai Ibis untuk hotel bintang tiga, atau Hotelia bagi hotel untuk manula. Rianto juga menginginkan hotel-hotel Griyawisata memiliki nama ciri sendiri. Santika pun demikian. "Mungkin saja nanti ada Graha Santika untuk hotel bintang empat, atau Puri Santika untuk bintang dua," tabah Kurnia.

Brand Name Perlu untuk Mendefinisikan Kelas

KURNIA MUNABA

Bila *brand name* sudah kuat, tidak mustahil jaringan nasional bisa berekspansi ke luar negeri. Mereka bisa mengikuti jejak jaringan hotel negara-negara tetangga, seperti Dhusit Tani (Thailand) dan Sedona (Singapura). Sahid sendiri berniat meluaskan jaringan ke luar negeri setelah pasar dalam negeri mantap. Grup hotel yang dirintis Sukamdani S. Gito-sarjono ini akan memulainya lewat waralaba di dalam negeri. "Kami masih menggodok kriterianya," ujar Tony.

Ekspansi ke luar negeri-paling tidak Asia Pasifik—juga menjadi tujuan Griyawisata, yang kini sudah melangkah lebih jauh dengan bertindak sebagai hotel *owner consultant*. Demikian pula dengan Santika, walau pertama-tama mereka harus mengembangkan jumlah hotel yang dimiliki sendiri dulu. Basis dalam negeri harus lebih dahulu diperkuat, apalagi Indonesia memiliki 13.000 pulau dengan pasar yang masih sangat terbuka.

Pasar dalam negeri yang masih ramah sesungguhnya tidak perlu membuat gentar jaringan hotel nasional. Jaringan hotel internasional sebenarnya tidak menjamin akan mendatangkan banyak tamu. Kebanyakan tamu hotel yang menginap di jaringan internasional masuk melalui jaringan reservasi airline atau jasa pemasaran internasional. Tamu yang datang lewat *link* jaringan internasional sendiri masih kurang dari lima persen.

Yang perlu diperhatikan oleh jaringan nasional adalah senggolan dari hotel-hotel independen (nonjaringan). Untuk tahun 1997 nanti, pasokan kamar dari jaringan hotel nasional turun 15,9 persen, sementara independen naik 24,1 persen. "Trendnya memang ke sana," kata Rianto. Ini berarti PR pekerjaan rumah tambahan bagi nasional *chain* terutama pengelola murni--untuk bertahan. Meski hotel-hotel independen itu bila sudah berkembang akan membentuk jaringan nasional baru.

Walau lambat, di abad ke-21 nanti jumlah jaringan nasional akan bertambah menjadi lebih dari 13. Jaringan hotel nasional yang benar-benar murni sebagai pengelola adalah Sarana Horeca Tiara. Awal 1996 nanti juga akan muncul satu lagi dengan bendera Bhatara Internasional. Dan mereka akan membuktikan bahwa mereka mampu berperan sebagai tuan rumah di negeri sendiri ■

NIA

JARINGAN HOTEL NASIONAL INDONESIA AKHIR APRIL 1995 & 1997/1998

No.	Nama Jaringan	Akhir April 1995 Jumlah		1997/1998 Jumlah	
		Kamar	Hotel	Kamar	Hotel
1.	Sahid	2.214	12	3.390	15
2.	HII-Natour	3.239	18	3.239	18
3.	Aerowisata	2.547	9	2.547	9
4.	Santika	667	6	1.838	11
5.	Jayakarta	1.167	8	1.167	8
6.	Horison	869	5	1.169	6
7.	Patra Jasa	717	8	717	8
8.	Intan International	678	5	678	5
9.	Panghegar	651	5	651	5
10.	Griyawisata	388	3	388	3
11.	Sofyan Hotel	260	4	260	4
12.	Sarana Horeca Tiara	138	2	138	2
	Jumlah	13.535	85	16.132	94

Sumber : PDBI, 1995

EMITEN PROPERTI

Saham-saham Properti Paska Tender

*Johanes Kotjo dan Bambang Trihatmodjo berencana men-*take over *Bhuwanatala Indah Permai. Tetapi tetap saja tak mampu membebaskan tekanan jual investor?*

Kalau tak ada aral yang serius, Johanes Kotjo dan Bambang Trihatmodjo melalui PT Bhakti Karya Indah Permai (BKIP) akan mengu-asai 51 persen saham PT Bhuwanatala Indah Permai (BIP). Prosesnya hanya tinggal membeli sekitar 4.300.000 lembar saham atau 10,75% dari seluruh modal perusahaan. Kalau ini selesai maka BIP berpindah tangan. Niat ini sudah merebak ketika BKIP mengumumkan penawaran tender melalui media massa (9 Nopember 1995).

Dalam sejarah BEJ, ini jelas fenomena baru dan pertama. Walupun demikian, sebelum ada niat tender itu, informasi sudah menjalar lebih dulu. Akibatnya bukan saja terjadi spekulasi dari para investor, BEJ pun terpaksa harus mengehentikan sementara perdaganagan saham BIP (*suspend*) pada sisi pertama di Rabu 8 Nopember sampai sesi pertama esok harinya. Tujuannya penyelamatan, sehingga investor tidak mengalami kerugian besar. "Jangan-jangan itu hanya rumors, yang bisa membuat harga saham akan cepat anjlok," demikian pejabat BEJ.

TATAN RUSTANDI

STANISLAUS SAY
JANGAN SALAH MENENTUKAN PRIORITAS

SUMARDI

PUBLIC EXPOSE BHWUWANATALA
DITAKSIR KONGLOMERAT

3 HARI PENAMPILAN SAHAM PROPERTI

	HARGA PENUTUPAN		GAIN		TOTALVOL
	13 NOV 95	16 NOV 95	POINT	%	
Bhuwanatala Indah Permai	2.400	2.400	0	0,00	5.995.500
Ciputra Development	4.700	4.400	(300)	(6,38)	539.000
Duta anggada Realty	1.300	1.125	(175)	(13,64)	3.124.500
Dharmala Intiland	1.300	1.200	(100)	(7,69)	1.940.000
Duta pertiwi	2.600	2.600	0	0,00	2.500
Elang Realty	650	650	0	0,00	1.247.500
J I H D	2.990	2.700	(250)	(8,47)	301.000
Jaya Real Property	6.400	6.400	0	0,00	678.500
Kawasan Industri Jababeka	4.300	4.050	(250)	(5,81)	415.000
Lippoland Development	1.800	1.500	(300)	(16,67)	1.880.000
Modernland Realty	2.650	2.650	0	0,00	3.000
Mulialand	1.500	1.500	0	0,00	3.000
Metrosupermarket Realty	1.000	1.050	50	5,00	2.500
Ometraco Realty	1 500	1 500	0	0,00	
Putra surya perkasa	850	850	0	0,00	408.000
Pudjiadi prestige	1.600	1.550	(50)	(3,13)	8.000
Pakuwon Jati	1.750	1.725	(25)	(1,43)	1.865.000
Pancawiratama Sakti	1 950	1 950	0	0,00	
Suryamas Dutamakmur	700	625	(75)	(10,71)	480.000
Summarecon Agung	1.375	1.350	(25)	(1,82)	11.000

Sumber: Penta Securitas

Boleh jadi BEJ benar. Lihat saja, sejak isu itu merebak, harga saham BIP terus membumbung. Sebut saja di 10 Nopember 1995 sempat naik mencapai harga Rp 2.800 di akhir perdagangan, walaupun kemudian terkoreksi menjadi Rp 2.175. Agaknya ini juga akan terus turun mendekati harga penwaran tender BKIP yang hanya Rp 2.025 per lembar.

Walaupun demikian, agaknya jalan BKIP makin mulus, paling tidak sekitar sebulan lagi akan terjadi perubahan dalam komposisi kepemilikan BIP. Apalagi, sebelumnya kedua pengusaha kondang itu sudah lebih dulu mengakusisi Caltron Overseas Inc. dan PT Tanjung Alam Permai, yang masing-masing sudah menguasai 5.150.000 lembar saham (12,88%) dan 10.955.50 lembar saham (27,39%) atau kalau ditotal sudah menguasai 40,27% saham BIP.

Yang jelas, ini fenomena baru dalam kecenderungan bursa saham Indonesia. Paling tidak, dengan adanya keinginan 2 konglomerat kondang itu menguasai BIP pertanda perusahaan tersebut berprospek usaha bagus dan mempunyai kinerja yang baik. Pertanyaannya, bersamaan bulan dengan listing BIP di BEJ, sebenarnya ada pula 2 emiten baru properti: Suryamas Dutamakmur dan Elang Realty, hanya saja mengapa kurs saham-saham mereka?

Sebenarnya ada gerakan dari kurs saham Suryamas Dutamakmur, hanya saja tak sefantastis BIP. Sementara kurs Elang Realty masih belum berubah. Agaknya, kurs kedua emiten ini masih terjebak oleh situasi pasar yang memang masih dalam tekanan.

"Kalau kita melihat kenapa harga saham properti turun itu kan banyak kendalanya. Bisa manajemen tidak melakukan sesuai dengan apa yang sudah digariskan atau dia salah menentukan prioritas atau salah menentukan lokasi. Itu kan juga merupakan kunci. Atau pangsa pasar yang dimasuki sudah dikuasai oleh properti lainnya. Akibatnya menyebabkan stagnasi dan penampilan perusahaan turun," ujar Stanislaus Say, Direktur BEJ.

Faktor pelayanan pengusaha properti yang tidak baik bagi enduser dan pengembangan suatu properti yang masih terpusat di kota-kota besar, di samping pengaruh tingginya tingkat suku bunga juga merupakan kendala lain. "Sehingga kadang-kadang pengusaha properti tidak mencapai sasaran karena harus tergantung kepada perbankan. Ini yang biasanya menyebabkan stagnasi," tambah Stanislaus.

Selain BIP yang bidang usahanya memang menggiurkan, sebenarnya bidang usaha kawasan industri juga cukup layak dicermati. Baru-baru ini, misalnya, Jababeka baru saja mengakusisi 2 kawasan industri milik konglomerat Teddy Johar (kebalikan dari BIP yang diakusisi konglomerat). Dengan penambahan areal sekitar 230 hektar, maka Jababeka membutuhkan tambahan dana sekitar $ 200 juta lagi.

Terlepas dari itu, yang pasti, permintaan masyarakat terhadap subsektor perumahan terutama jenis menengah ke bawah yang masih tinggi menjadi bagian lain dalam memilih saham porperti. Sementara untuk produk properti komersial (Apartemen, rumah mewah, dan sejenisnya) asudah mengalami kejenuhan. Nah, inilah yang mungkin bisa diunggulkan Jaya Real Property dan Ciputra Development. Lihat saja sampai september 1995 ini total kapitalisasinya mencapai 30 persen.

Sayangnya, emiten properti diharubirukan oleh rumors Grup Lippo dan gagalnya proyek Elang Realty. Akibatnya, saham-saham emiten properti makin terkoreksi. Memperhatikan saham-saham properti tercatat gain tertinggi di minggu kedua Nopember ini, selain BIP yang memegang rekor mencapai 89,13%, emiten properti lainnya Suryamas Dutamakmur (16,67%) menduduki peringkat kelima dan JIHD pada peringkat kesepuluh (8,26%).

Menutup tahun dengan gebrakan boleh jadi pemicu peningkatan harga saham emiten properti. Dan fenomena seperti ini sudah menjadi gaya industri properti, sekali bangkit terus melangit, sekali jatuh terus runtuh ■

BP/Wid

10 SAHAM PENCATAT GAIN TERTINGGI

(6-10 Nopemeber 1995)

No	Saham Tercatat	Sebelumnya	Pekan Lalu	Perubahan (%)
1.	Bhuwanatala Indah Permai	1.150	2.175	89,13
2.	Sona Topas Tourism Ind.	600	800	33,33
3.	Langgeng Makmur Plastic	1.700	2.000	17,65
4.	Tamara Bank	1.600	1.875	17.19
5.	Suryamas Dutamakmur	600	700	16,67
6.	Sucaco	4.200	4.800	14,29
7.	Tifico	2.250	2.500	11,11
8.	Prasidha Aneka Niaga	2.100	2.300	9,52
9.	Berlina	900	975	8,33
10.	JIHD	2.725	2.950	8,26

Sumber: BEJ

Di Selatan Terus Melaju

Progres proyek apartemen di kawasan Jakarta Selatan terus dipacu. Antisipasi cerahnya pasar apartemen '97 nanti?

Kawasan selatan memang masih menarik bagi pengembang sub sektor apartemen. Hasil riset agen properti PT Colliers Jardine Research (CJR) menunjukkan, sampai 97 kelak sekitar 24,2 persen suplai unit apartemen mengambil lokasi di Jakarta Selatan.

Boleh jadi karena investor masih melihat tingginya permintaan tempat tinggal di sini. Maklum, Jakarta Selatan memang sangat familiar dengan para ekspatriat yang bekerja di kawasan pusat bisnis.

Lihat saja, hampir sebagian besar proyek apartemen *strata title* yang selesai tahun lalu terdapat di Jakarta Selatan. Misalnya Apartemen Brawijaya sebanyak 153 unit, Menara Kartini sejumlah 198 unit, 163 unit Apartemen Permata Hijau, dan terakhir Apartemen Emerald 136 unit. Meski belum terisi penuh, lebih dari 50 persen unit-unit apartemen tersebut laku terjual. Pasar sewa apartemen di kawasan Jakarta Selatan pun masih termasuk tinggi.

Inilah salah satu alasan yang membuat beberapa pengembang apartemen di kawasan ini tetap tegar menyelesaikan proyek mereka.

Dari pantauan *Properti Indonesia* di lapangan, progres proyek apartemen yang cukup pesat adalah proyek Apartemen Bona Vista milik Bonauli grup, Apartemen Bumimas, dan Apartemen Simpruk Teras. Menyusul Apartemen Simpruk Indah serta Menara Golf.

Apartemen Bumimas misalnya. Mulai dibangun awal tahun lalu, saat ini telah menyelesaikan pengerjaan super struktur lantai 16. Di lokasi yang sama, proyek Apartemen Menara Golf pun memperlihatkan perkembangan yang cukup pesat.

Masih di kawasan Jakarta Selatan, proyek Apartemen Simpruk Teras pun terus melaju. Menurut Ir. Ahmad Adli, staf engineer PT Taisei, kontraktor yang mengerjakan konstruksi Apartemen ini, sampai pertengahan bulan lalu mereka telah menyelesaikan super struktur lantai 13.

Berkaitan dengan rencana pengembang Apartemen Simpruk Teras, PT Amanda Sentosa Graha (ASG) untuk melakukan peluncuran Februari '96 nanti, "Kami harus menyelesaikan lantai dua sebanyak 7 unit sampai akhir Januari '96," kata jebolan Teknik Sipil '92 ITB ini. Secara tek-nis, target tersebut dapat dipenuhi. "Yang menjadi kendala, seringnya pergantian disain. Selain itu, kita harus menunggu material yang sebagian besar impor," jelas Adli. Tidak jauh dari proyek ini, Apartemen Simpruk Indah juga tengah diba-ngun. Sampai minggu ke tiga bulan lalu, progres proyek telah menyelesaikan sub struktur.

Sementara itu, di kawasan lain, progres proyek Apartemen Taman Rasuna terus dipacu. Menurut Barimoersito, Direktur WIKA divisi konstruksi, mereka telah merampungkan 13 persen rencana proyek. Dari 28 lantai yang akan dibangun, sampai minggu ketiga bulan lalu telah selesai dikerjakan super struktur lantai 10. "Kami harapkan proyek ini selesai pada Oktober '96 nanti," janji Bari.

TATAN RUSTANDI

PROYEK APARTEMEN SIMPRUK TERAS DAN SIMPRUK INDAH TERUS MELAJU

Sedangkan Apartemen Semanggi Tower, saat ini telah menyelesaikan pemasangan atap. Diperkirakan pada Februari '96 nanti seluruh pekerjaan di proyek telah selesai. "Satu tower akan kami serahkan pada pembeli Mei '96," kata Hikmat Budiman, manajer pamasaran Apartemen Semanggi Tower. Di kawasan barat, proyek Apartemen Wesling Kedoya telah menyelesaikan super struktur lantai ke 12. Ada sinyalemen, dipacunya progres proyek apartemen saat ini, adalah untuk antisipasi tahun '97. Tahun ini memang disebut-sebut pasar apartemen akan kembali cerah ■ *IU*

NO.	APARTEMEN	DEVELOPER	KONTRAKTOR	LEGAL					
				SERTIFIKAT	IZIN PRINSIP	SIPPT	IMB	SIBP	IPB/SIUJK
1.	**Casablanca**	PT Surya Raya Prawira	PT Tata Mulia Nusantara Indah	HGB/Strata Title	614/1.711.9	3991/-1.711.5/ 30 Nov 1993	2383/IMB/1994, 12-8-94	1520/IBP/KA/ DPPK/III-91	0901.2.84.88 01499
2.	**Puri Casablanca**	PT Angkasa Interland	PT Waskita Karya	HGB/Strata Title	56/IP/S/95	3942/-1.711.5	056/PIMB-PB/S/ 95	N.A	0905.2.73.88 00268
3.	**Casabella (Kusuma Chandra)**	PT Primagraha Majumakmur	PT Adhigraha Darmanusa	HGB/Strata Title	N.A	231/-1.711.9/ 19 Jan. 1991	6043/PIMB/PB/ S/94	1906/IPB/AA/ DPPK/V/94	N.A
4.	**Citra Regensi**	PT Citraland Liang Court	PT Dimensi	HGB/Strata Title	176/IMB-Pend/IX 1994	155/1994 tgl. 3-2-1994	4049/PIMB-PB/S/ 1994 . 18 Mei 1994	N.A	0901.2.70.88 00227
5.	**Kota Kasablanka**	PT Setdco Grahamandura	N.A	HGB/Strata Title	519/8/SD/DTK/I-94 Blok Plan	1756/-1.7115 2 Juni 1994	N.A	N.A	N.A
6.	**Dukuh Golf Jakarta**	PT Megacity Development Corp.	PT Waskita Karya - SAE	HGB/Strata Title	598/P/SD/DTK/XI/94 Blok Plan	4244/-1.711.5	N.A	N.A	N.A
7.	**Menara Kuningan**	PT Puri Diamond Pratama	Negosiasi	HGB/Strata Title	1023/-1.711.5 11 Maret 1992	2845/-1.77.5 6 Sept. 1994	N.A	1678/IPB/KA/ DPPK/II-93	N.A
8.	**Mitra Sunter**	PT Sumbermitra Realtindo	PT Multi Corporindo	HGB/Strata Title	6850/IP/V/1994	2868/-1.711.5	1185/IMB-Pend/ X/1994	N.A	N.A
9.	**Mitra Oasis**	PT Sumber Mitra Sarana Realtindo	PT Total Bangun Persada	HGB/Strata Title	160/IMB/Pend/VIII/'94	2347/-1.711.5	30425/IMB/1994	2137/IBP/AA/ DPPK/III/93	0903.2.70.93. 17436(PT Total)
10.	**Puri Raya**	PT Sari Lembah Tirta Hijau	Jaya Obayashi Jaya Konstruksi	HGB/Strata Title	00517/IMB/1988	67/-1.711.5	N.A	N.A	1274/IPB/1994
11.	**Taman Pasadenia**	PT Pulomas Gemala Misori	PT NRC	HGB/Strata Title	4564/IMB-PB/94	54/-7.711.5	2782/IMB/94	668/IPB/KA/ BPPK/8-93	0905.22.75.88. 00044
12.	**Tanjung Duren**	PT Insan Perwira Megah	Tender	HGB/Strata Title	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
13.	**Pavilion**	PT Duta Buana Permai	PT Duta Anggada	HGB/Strata Title	N.A	N.A	34/VI/IP 31 Mei IMB 1993	2137/IBP/AA/ DPPK/1191	0901.2.76.88. 00337
14.	**Pondok Indah Golf**	PT Metropolitan Kencana	PT Dimensi, PT Jaya Kencana, PT Jaya Teknik	HGB/Strata Title	N.A	N.A	2954/IP/S/93	N.A	0901.2.70.88. 00227
15.	**Rainbow Plaza**	PT Tata Guna Gandasemesta	N.A	HGB/Strata Tilte	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A
16.	**Atap Merah**	PT Indokisar Djaya	PT Pulomas Lentera	HGB/Strata Title	099/IMB-Pend/1994	3763/-711.5	18392/IMB/1994	N.A	N.A
17.	**Simpruk Indah**	PT Indah Megah Sentosa	PT Raka Utama	HGB/Strata Title	N.A	415/-1.711.5	7676/PIMB/1995	N.A	0901.2.77. 88.00168
18.	**Pesona Bahari**	PT Agung Sedayu Propertindo	PT Tata Mulia PT Dimensi	HGB/Strata Title	1204/PIMB/PB/94	N.A	2912/IMB/94	N.A	0901.2.84.88. 01499
19.	**Simpruk Teras**	PT Amanda Sentosa Graha	PP-Taesei	HGB	5056/PIMB/PB/S/1994 2-10-94	911/-1.711.5	7842/IMB/1995	1565/IBP/AA DPPK/VI-93	NA setelah 100%
20.	**The Tropics**	PT Ometraco Realty	PT NCR	HGB/Strata Title	5723/PIMB-PB/B/94 20 April '94	567/-1.711.5 11 Februari '91	27023/IMB/1994 12 Oktober '94	082/IPB/AA DPPK/IX-92	N.A N.A
21.	**Kedoya Elok**	PT Aneka Elok Real Estate	PT Wijaya Karya	HGB/Strata Title	43/IMB-Pend/VII/93	935/AK/BKD/73	20346/IMB/1994	2057/IPB/AA/ DPPK/III-92	0905.1.83.88 05070
22.	**Westling Kedoya**	PT Multifortuna Pangriptagraha	Shimizu- Dextam	HGB/Strata Title	77/-1.711.9 12 Januari 1994	3178/-1.711.5 5 Oktober 1994	8817/PIMB/B-94 18 November 1994	1520/IPB/KA/ DPPK/IV-93	0903.2.92.95. 21929

■ Sudah Dikerjakan ▲ Sedang Dikerjakan ● Belum Dikerjakan NA : Tidak ada data

KONS- KSI	AREAL	TEKNIK									MANAJEMEN PROPERTI
		GROUND BREAKING	SITE CLEARING	LOADING TEST	CUT&FILL	PILING	SUB STRUKTUR	SUPER STRUKTUR	FINISH-ING	COMPLETION DATE	
B Pend/ 9-2-1994	1,65 Ha.	■ Maret-Mei '94	■ Oktober '94	■ Februari '94	■	■	■	Topping-off ■	Tower I ▲ Tower II ●	Desember '95 Juni 96	PT Colliers Jardine
	2 Ha.	■	▲	■ 12 Des. '94	■	▲	▲ Basement	●	●	Januari 1997	PT Angkasa Interland
	8.393m²	■ Des. 94	■	■	■	■	■	▲ Lt.9	●	Desember 1996	Belum ditunjuk
B-Pend/ 94	1,2 Ha.	■	■	■	■	■	■	■	▲	Desember 1995	Ada Citra Liang Court
	9,5 Ha.	●	■	●	●	●	●	●	●	Mid 1997	Belum ditunjuk
	46,9 Ha.	■	■	■	●	●	●	●	●	7 tower akhir 97	Belum ditunjuk
Pond/ 1995	7.000 m²	■	■	■	■	■	●	●	●	Juni 1997	PT Aquila Int.Hotel & Resort Manag.
	6.750 m²	■	■	■	■	■	■	▲ Penthause	●	Desember 1995	Belum Ditunjuk
MB/Pend/ 94	2,9 Ha.	■	■	■	■	■	■	▲ Lt.24	▲	Juli1996	PT Procon Indah
	7 Ha.	■	■ ▲	■	■	■ ■	■ ●	■ Twr III ▲12 lt.	■ ●	Tower III Juli 1996	PT Sari Lembah Tirta Hijau
	8 Ha.	■	▲	■	■	■	■	▲ 8 lt. Topping off	▲	Juli 1996	Sudah ada (Group)
	8.000 m²	▲	▲	N.A	N.A	N.A	`N.A	N.A	N.A	1998	Belum ditunjuk
	2,5 Ha	■	■	■ Des. 1993	■ Juni 1993	■ Des. 1994	■	▲ Topping-off	●	Agustus 1995 (Terlambat)	PT Jaya CM
	1 Ha.	■	■	■	■	■	■	▲ Topping-off	●	1995	PT Metropoilitan Kencana
	2 Ha	●	■	●	●	●	●	●	●	Mid 1997	Mega Guna Group
	4 Ha.	■	■	■	■	■	■	Topping-off I ■	▲	Tahap I Des. '95 Tahap II Des.'96	Ada (Ongko Grup)
Pend/ 95	5,600 m².	■	■	■	■	■	▲ Basement	●	●	Desember 1996	Group
	7.500 m²	■	■	■	■	■	■	■	▲	Nopember 1995	Agung Sedayu Group
	7.882 m²	■	■	■	■	▲	●	▲ 13 lt.	●	Februari 1997	Ada
MB-Pend/ (11-5-94)	1,2 Ha.	■	■	■	■	■	■	▲ Topping-off	●	Juli 1996	MOU awal Des'94 (ACCOR)
	1,5 Ha.	■	■ Juni '93	■Agus. '93- Jan. '94	■Juni- Juli '93	■ Agus.93- Jan.'94	■	■ Topping-off	●	September 1995 (Terlambat)	PT Aneka Elok Real Estate
B-Pend/ 994 es.1994	2,2 Ha.	■	■	■	■	■	■	▲ 12 lt.	▲	September 1996	Belum ditunjuk

Membaca *Trend* Pusat Perbelanjaan

SUWITO SANTOSO

Perkembangan transportasi seperti jalan tol telah memacu pola pikir masyarakat untuk berbelanja tanpa dipengaruhi oleh jarak tempuh ke pusat perbelanjaan melainkan waktu tempuh yang relatif lebih singkat. Sehingga tidak hanya kawasan primer atau pusat kota yang menjadi tempat yang tepat bagi pusat perbelanjaan, tetapi juga daerah suburban.

Sampai akhir Desember 1995 diperkirakan terdapat 46 buah pusat perbelanjaan yang tersebar di berbagai wilayah Jabotabek. Dan, itupun diperkirakan akan bertambah 20 buah pusat perbelanjaan baru yang direncanakan akan dibangun hingga tahun 2000. Pertumbuhan pusat perbelanjaan ini tidak terlepas dari pertumbuhan jumlah penduduk yang semakin meningkat dan tingkat pendapatan perkapita penduduk yang terus naik. Hal ini dapat dilihat dari data statistik (Proyeksi Penduduk DKI Jakarta 1990-2010) yang menyatakan bahwa saat ini di wilayah DKI Jakarta saja jumlah penduduk sudah mencapai 9,2 juta jiwa.

Untuk masa mendatang dengan rata-rata laju pertumbuhan penduduk DKI Jakarta 2 persen per tahun, maka diproyeksikan pada tahun 2000 jumlah penduduk akan mencapai 10,1 juta jiwa. Tingkat pendapatan perkapita penduduk Indonesia yang terus meningkat setiap tahun seperti terlihat pada tahun 1990 sebesar 598 dolar AS menjadi 835 dolar AS pada tahun 1994 dan diproyeksikan akan mencapai 996 dolar AS pada tahun 1996. Sedangkan untuk penduduk DKI Jakarta saat ini diperkirakan sudah lebih dari 3.019 dolar AS.

Pertumbuhan pusat perbelanjaan moderen mulai pesat pada awal tahun 1980-an dengan berdirinya beberapa pusat perbelanjaan yaitu Sarinah Thamrin, Duta Merlin, Aldiron Plaza, Pasaraya serta Hayam Wuruk Plaza. Selanjutnya selama dekade tahun 1980-an hampir tiap tahun muncul pusat perbelanjaan baru.

Pusat-pusat perbelanjaan yang ada pada saat ini tersebar di wilayah Jabotabek dengan kondisi dan kelas yang berbeda-beda serta segmen pasar yang berbeda pula. Banyaknya pusat perbelanjaan di suatu daerah berkaitan erat dengan perkembangan masing-masing daerah.

Penyebaran pusat perbelanjaan di wilayah Jabotabek berdasarkan jumlah pusat perbelanjaannya sampai akhir Desember 1995 diperkirakan yang terbanyak adalah Jakarta Pusat dan Jakarta Selatan sebesar 34 persen, lalu disusul oleh Jakarta Barat 10,6 persen, Bekasi 8,5 persen, Jakarta Utara 6,4 persen, Jakarta Timur 4,3 persen dan Tangerang 2,1 persen.

Perkembangan pusat perbelanjaan sejak sepuluh tahun lalu dan prediksi sampai tahun 2000 dapat dilukiskan sebagai berikut:

A. Tahun 1985

Pada awal tahun 1980-an sampai tahun 1985 para pengembang masih mengincar kawasan primer atau pusat kota seperti Plaza Gajah Mada sebagai lokasi untuk pusat perbelanjaan. Total suplai pada tahun 1985 mencapai 210.310 meter persegi yang tersebar di wilayah Jakarta Selatan 37,5 persen, Jakarta Pusat 36,6 persen dan Jakarta Barat 25,9 persen.

B. Tahun 1990

Mulai tahun 1986 kawasan primer atau pusat kota mulai tersaingi oleh daya tarik kawasan segitiga emas seperti Plaza Indonesia dan daerah suburban antara lain dengan munculnya Plaza Kelapa Gading di Jakarta Utara. Pergeseran ke arah sub urban disebabkan karena beberapa hal, antara lain:

Pertama, pergeseran penduduk golongan menengah ke atas ke perumahan baru di daerah suburban seperti perumahan Kelapa Gading Permai, Pondok Indah, Taman Kebun Jeruk dan lain-lain. Di mana pergeseran ini disertai pertumbuhan penduduk dan kenaikan tingkat pendapatan perkapita. Di mana penduduknya membutuhkan sarana perbelanjaan yang lebih dekat dari tempat tinggalnya dan ini salah satu pilihannya adalah pusat perbelanjaan.

Kedua, perkembangan transportasi seperti jalan tol telah memacu pola pikir masyarakat untuk berbelanja tanpa dipengaruhi oleh jarak tempuh ke pusat perbelanjaan melainkan waktu tempuh yang relatif lebih singkat. Sehingga tidak hanya kawasan primer atau pusat kota yang menjadi tempat yang tepat bagi pusat perbelanjaan, tetapi juga daerah suburban khususnya di sekitar *outer ring road* dan *inner ring road.*

Total Suplai pada tahun 1990 sebesar 473.130 meter persegi di mana Jakarta Pusat menduduki urutan teratas 46,7 persen disusul oleh Jakarta Selatan 30,2 persen, Jakarta Barat 17,8 persen dan Jakarta Utara 5,3 persen.

C. Tahun 1995

Suksesnya pembangunan Mal Pondok Indah di Jakarta Selatan, Mal Citraland di Jakarta Barat dan Plaza Arion di Jakarta Timur memicu pengembang lain untuk membangun pusat perbelanjaan di kawasan pemukiman lain di daerah suburban seperti Plaza Bintaro Jaya, Mal Cinere, Mal Kelapa Gading dan Plaza BSD. Kawasan regional yaitu di luar *outer ring road* juga turut membangun pusat perbelanjaan modern seperti Citimal di Lippo Cikarang di Bekasi dan Supermal di Lippo Karawaci di Tangerang. Total suplai pada akhir Desember 1995 diperkirakan sebesar 1.249.980 meter persegi di mana Jakarta Pusat menempati urutan teratas 32,6 persen, disusul oleh Jakarta Selatan 32,1 persen, Jakarta Timur 4,1 persen.

D. Tahun 2000

Di masa yang akan datang *trend* pertumbuhan pusat perbelanjaan masih tetap di daerah suburban seperti Mal Kota Modern di Cipondoh dan Mal Hiper di BSD Serpong yang umumnya ditujukan untuk golongan menengah serta melayani penduduk perumahan tersebut. Sedangkan di daerah CBD baru antara lain Kota BNI dan Mal SCBD di Jalan Sudirman maupun Mal Ambasador dan Mal Citraland Regensi di Jalan Satrio, Kuningan, umumnya ditujukan untuk golongan menengah ke atas serta melayani para eksekutif yang bekerja di perkantoran maupun yang bertempat tinggal di apartemen ataupun penghuni hotel di sekitar CBD tersebut. Pengembangan pusat perbelanjaan pada CBD baru dapat berhasil bila pada lokasi tersebut diterapkan perkembangan konsep *mixed use* (multi fungsi) yaitu perpaduan pusat perbelanjaan dengan apartemen, perkantoran dan hotel.

Penyebaran pusat perbelanjaan di wilayah Jabotabek mulai tahun 1985 sampai pada saat ini serta di masa datang terlihat lebih terkonsentrasi di wilayah Jakarta Pusat dan Jakarta Selatan. Sehingga seolah-olah terbentuk dua kutub pusat perbelanjaan di Jabotabek yaitu Kutub Utara dan Kutub Selatan. Terbentuknya kutub-kutub tersebut tidak terlepas dari tingkat kepadatan penduduk dan kesejahteraan masyarakat di daerah tersebut yang lebih tinggi dibandingkan dengan wilayah lainnya di Jabotabek.

Berdasarkan data statistik DKI Jakarta (Jakarta Dalam Angka Tahun 1994) kepadatan penduduk terbesar di Jakarta Pusat sebesar 23.347 per kilometer persegi, lalu disusul oleh Jakarta Selatan sebesar 12.834 per kilometer persegi. Dengan membandingkan data penduduk serta luas wilayah pada saat ini dengan suplai pusat perbelanjaan pada saat ini terlihat bahwa Jakarta Pusat menduduki peringkat teratas untuk jumlah suplai pusat perbelanjaan per kilometer persegi yaitu seluas 8.508,35 serta jumlah penduduk per meter persegi suplai pusat perbelanjaan sebesar 2,4 jiwa. Kemudian, disusul oleh Jakarta Selatan dengan jumlah suplai pusat perbelanjaan per kilometer persegi seluas 2.763,98 serta jumlah penduduk per meter persegi suplai pusat perbelanjaan 5,09 jiwa. Hal ini membuktikan bahwa adalah benar konsentrasi pusat perbelanjaan pada saat ini di wilayah Jakarta Pusat dan Jakarta Selatan.

Penyebaran pusat perbelanjaan di wilayah Jabotabek mulai tahun 1985 sampai pada saat ini serta di masa datang terlihat lebih terkonsentrasi di wilayah Jakarta Pusat dan Jakarta Selatan. Sehingga seolah-olah terbentuk dua kutub pusat perbelanjaan di Jabotabek yaitu Kutub Utara dan Kutub Selatan.

Dalam beberapa tahun mendatang, pusat perbelanjaan akan terus bertambah, baik di tengah kota maupun di daerah suburban karena kebutuhan akan pusat-pusat perbelanjaan di wilayah Jabotabek masih cukup kuat. Itu tercermin dengan adanya peningkatan tingkat hunian dari tahun 1993 sebesar 87,6 persen menjadi 92,1 persen pada tahun 1994. Peningkatan tingkat hunian ini antara lain disebabkan oleh beberapa hal.

Pertama, masuknya penyewa asing ke Indonesia seperti Sogo, Seibu, Wall-K Mart, JC Penney dan lain-lain serta *branded* luar negeri seperti DKNY, Max Mara, GUESS maupun makanan dari luar negeri seperti Cal's Junior, Jack In The Box dan lain-lain akan memperkecil tingkat kekosongan (*occupancy rate*) khususnya bagi pusat perbelanjaan yang ditujukan untuk golongan menengah ke atas.

Kedua, tingkat pertumbuhan ekonomi di tahun mendatang akan lebih baik dengan peningkatan pendapatan perkapita, penurunan tingkat suku bunga maupun laju inflasi yang dapat dikendalikan dengan tetap bertahan pada satu dijit.

Fenomena lain adalah kecenderungan untuk terus berpacu menjadi yang terbesar antara lain Supermal Lippo Karawaci seluas 200.000 meter persegi, Mal Taman Anggrek seluas 132.000 meter persegi dan Mal Mega Pluit seluas 142.000 meter persegi. Sedangkan yang baru pada tahap perencanaan antara lain adalah Citraland Regensi di kawasan Segi Tiga Emas seluas 160.000 meter persegi, Mal Hiper BSD seluas 220.000 meter persegi serta Supermal Bintaro seluas 300.000 meter persegi. Kecenderungan ini antara lain disebabkan oleh kebiasaan masyarakat kita yang lebih suka membawa anggota keluarganya berbelanja sehingga cenderung memilih pusat perbelanjaan yang berkonsep "family" ■

Penulis, Presiden Direktur ProLEASE, penasihat beberapa pusat perbelanjaan di Jakarta dan anggota International Council of Shopping Centres.

HAK TANGGUNGAN

Peluang Baru Pada Hak Pakai

RUU Hak Tanggungan yang diajukan pemerintah ke DPR, membolehkan hak pakai sebagai jaminan kredit. Pemegang hak tanggungan itu pun, dibolehkan dari bank-bank luar negeri.

Belakangan ini, halaman-halaman suratkabar ibukota semakin banyak dijejali iklan-iklan penawaran produk properti dari luar negeri. Misalnya penawaran pembelian rumah atau apartemen di Australia, Malaysia, Amerika Serikat dan Singapura. Di samping soal harga dan fasilitas, nilai jual yang ditonjolkan adalah soal legalitas, di mana orang bisa memiliki tanah berikut rumah, bahkan dengan status hak milik. Hebatnya, iklan tersebut cukup menarik orang-orang berduit di sini. Konon, di sekitar Melbourne saja, tiap bulan rata-rata 30 orang Indonesia yang membeli rumah di sana. Dan, para pemain properti di sini hanya bisa gigit jari. Soalnya, orang berduit di Indonesia membeli rumah di luar negeri, sedang orang luar negeri belum dibolehkan membeli tanah dan rumah di sini.

Jangka Waktunya Diperpanjang

SONI HARSONO

Namun, dalam waktu dekat ini, agaknya peluang bagi orang asing untuk mempunyai rumah di Indonesia boleh jadi akan menjadi kenyataan. Sebab, dalam RUU Hak Tanggungan yang kini sedang dibahas pemerintah bersama wakil rakyat di DPR, ada sebuah pasal yang penting. Menurut pasal 4 ayat 1 RUU tersebut, yang dapat dibebani hak tanggungan (jaminan hipotek) tidak hanya lagi hak milik, hak guna usaha (HGU) dan hak guna bangun-an (HGB), tetapi juga hak pakai. Selama ini, yang ditunjuk oleh Undang-undang Pokok Agraria (UUPA) sebagai obyek hak atas tanah yang bisa dibebani hak tanggungan hanyalah hak milik, HGU dan HGB. Sedang, "Hak pakai dalam UUPA tidak ditunjuk secara khusus sebagai objek hak tanggungan. Padahal, hak pakai yang diberikan oleh negara, memenuhi syarat untuk dijadikan jaminan utang, karena hak tersebut termasuk hak yang wajib didaftarkan dan dapat dipindahtangankan," papar Menteri Negara Agraria/Kepala BPN Soni Harsono.

Dengan dimasukkannya hak pakai sebagai obyek hak tanggungan, bisa merangsang orang asing membeli properti di Indonesia. Menurut, Prof. Boedi Harsono, UUPA memberi kesempatan kepada orang asing untuk mempunyai hak atas tanah di Indonesia dalam bentuk hak pakai. Sekarang, dengan dimasukkannya hak pakai sebagai obyek hak tanggungan, maka hak pakai tersebut mempunyai nilai ekonomis yang lebih tinggi, karena bisa dijadikan jaminan kredit. "Jika RUU ini nanti dijadikan UU, maka hak pakai bisa dibebani hak tanggungan, sehingga tak lagi diperlukan fidusia. Fidusia nanti hanya khusus untuk jaminan benda bukan tanah saja," urai Prof. Boedi Harsono.

Selama ini tanah hak pakai dipandang tidak menarik. Padahal, sebenarnya hak pakai justru hak yang paling "luas" subyeknya. Siapa saja, baik perorangan WNI maupun perorangan WNA, badan hukum Indonesia ataupun badan hukum asing, dapat menjadi pemegang hak pakai. Dengan demikian, jika pengembang membangun rumah atau apartemen yang pasarnya ditujukan kepada orang asing, dapat membangunnya di atas tanah hak pakai, sehingga dapat dijual kepada orang asing.

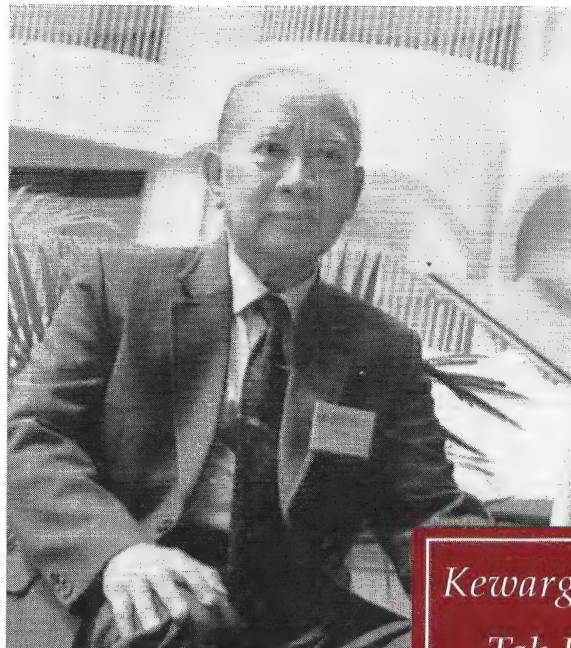
Ada dua faktor yang menyebabkan tanah hak pakai kurang dilirik orang selama ini. Pertama, karena jangka waktunya terlalu pendek yaitu 10 tahun. Namun, belakangan Menteri Negara Agraria Soni Harsono menyatakan kalau jangka waktu hak pakai tidak hanya 10 tahun, tetapi bisa lebih dari itu. Selama ini hak pakai yang diberikan untuk 10 tahun adalah yang diberikan oleh Kanwil BPN tingkat propinsi. Sedang jika permohonan haknya dimintakan kepada Menteri Negara Agraria/Kepala BPN, maka bisa diberikan 25 sampai 30 tahun.

Kendala kedua, ya itu tadi: hak

pakai itu tak bisa dijadikan jaminan kredit dengan hak tanggungan (hipotek). Sehingga, kalau rumah atau apartemen dibangun di atas tanah hak pakai, tak bisa dijaminkan untuk kredit konstruksi maupun kredit pemilikan rumah (KPR). Padahal, jika orang asing membeli rumah atau tanah, hanya dibolehkan terhadap tanah-tanah hak pakai saja. "Kepemilikan oleh orang asing hanya melalui hak pakai. Kalau itu dirasa kurang memadai, jalan keluarnya adalah hak pakai itu jangka waktunya diperpanjang," jelas Soni kepada *Properti Indonesia*.

Dengan penegasan soal jangka waktu hak pakai oleh Menteri Negara Agraria, maka persoalan waktu hak, agaknya sudah tak masalah. Kini, dengan dijadikannya hak pakai sebagai objek hak tanggungan, hak tersebut juga sudah "naik kelas" karena lebih mempunyai nilai ekonomis.

Lebih dari itu, menurut Menteri Soni Harsono, penunjukkan hak pakai yang diberikan negara sebagai objek hak tanggungan adalah untuk menuntaskan unifikasi mengenai hak-hak jaminan atas tanah. Sehingga, dalam hukum tanah nasional hanya ada satu lembaga hak jaminan yaitu hak tanggungan. Bagaimana nasib fidusia yang selama ini digunakan sebagai lembaga jaminan dan dikenal dalam UU Rumah Susun? "Fidusia sebagai lembaga hak jaminan masih tetap ada. Tetapi untuk selanjutnya objeknya terbatas pada benda-benda bukan tanah," tegas Soni.

Menteri Negara Agraria membantah bahwa dimasukkannya hak pakai sebagai objek hak tanggungan dalam RUU, semata-mata untuk mengantisipasi dimungkinnya WNA memiliki properti di Indonesia. "WNI dan badan hukum Indonesia juga banyak yang mempunyai hak pakai," katanya. Yang jelas, Soni menggarisbawahi bahwa hak pakai yang ditunjuk dalam RUU itu sebagai objek hak tanggungan, hanyalah hak pakai yang diberikan oleh negara.

> *Kewarganegaraan Tak Jadi Soal*
>
> PROF. BOEDI HARSONO

Memang, dalam praktek ada beberapa jenis hak pakai. Misalnya, hak pakai yang diberikan kepada instansi pemerintah untuk digunakan sendiri. Begitu juga hak pakai yang diberikan kepada badan-badan keagamaan dan sosial untuk keperluan peribadatan dan sosial, kepada negara-negara asing untuk gedung kedutaan dan rumah duta besar, yang jangka waktu haknya berlaku selama tanahnya dipergunakan untuk itu. Demikian pula hak pakai yang diberikan kepada badan-badan hukum dan perorangan untuk berbagai keperluan dengan jangka waktu tertentu, serta hak pakai yang diberikan oleh pemilik tanah. Hak pakai seperti itu, demikian Soni, tidak dapat dipindahkan kepada pihak lain. Sebab, hak pakai seperti itu tidak wajib didaftarkan.

Menurut PP 10 tahun 1961 tentang pendaftaran tanah, hanya hak pakai yang diberikan oleh negara yang wajib didaftarkan. Karena itu, yang bisa dibebani hak tanggungan hanyalah hak pakai yang diberikan negara. Sebab, syarat untuk bisa dijadikan hak tanggungan ada dua: hak itu harus didaftarkan untuk memenuhi syarat publisitas dan dapat dipindahtangankan.

Walaupun dalam RUU hak tanggungan disebutkan adanya empat hak atas tanah yang bisa dibebani hak tanggungan, namun dalam pandangan Prof. Boedi Harsono, objek hak tanggungan dalam RUU tersebut tidak bersifat limitatif. Artinya, masih terbuka kemungkinan ada hak baru nanti yang bisa dibebani hak tanggungan. Misalnya, dengan pesatnya perkembangan pembangunan properti, kini sudah dimanfaatkan adanya ruangruang bawah tanah,seperti yang dilakukan di Mal Blok M dan di Kawasan Niaga Terpadu Sudirman. Boedi menyebut hak tersebut dengan hak guna ruang bawah tanah. "Itu nanti juga bisa dijadikan objek hak tanggungan," katanya.

Apakah hak-hak yang menjadi objek hak tanggungan tersebut dapat dijadikan jaminan kredit dari bank-bank di luar negeri? RUU tersebut hanya menyebut bahwa pemegang hak tanggungan adalah subjek hukum yang berkedudukan sebagai pihak berpiutang. Ia dapat berupa bank, lembaga keuangan bukan bank, badan hukum lainnya atau perorangan. Namun, menurut Prof. Boedi Harsono, sesuai dengan asas-asas hak tanggungan, soal kewarganegaraan tidak menjadi masalah. "Kewarganegaraan penerima hak tanggungan, tidak menjadi soal," ujar Boedi.

Dikatakannya, kewarganegaraan baru menjadi soal bila menyangkut hak atas tanah, karena pemegang hak atas tanah itu menggunakan tanahnya. Sedang pemegang hak tanggungan, tidak menguasai atau menggunakan tanahnya secara fisik. Ia baru mempunyai kewenangan untuk menjual tanah itu kalau pihak yang berutang wanprestasi. Sedang selama utang piutang itu berlangsung, tanah masih tetap berada dalam penguasaan fisik pemilik tanah.

Jadi? Para pengembang tentu tak ragu-ragu lagi membangun properti di atas tanah hak pakai, agar dapat dijual kepada orang atau badan hukum asing ■

PTU

HAYONO ISMAN : SOAL OLAHRAGA DI PERMUKIMAN KUMUH

Semangat peng-Indonesiaan nama-nama asing masih terus bergema. Tak pandang waktu, tempat, pejabat, pengusaha atau rakyat biasa. Demikian juga yang dilakukan Menteri Negara Pemuda dan Olah Raga Hayono Isman, ketika meresmikan padang golf termegah di Asia milik Grup Modern di Tangerang, Jawa Barat.

Sesuatu yang baru kadang menimbulkan sesuatu yang lucu. Ketika terlanjur mengucap *swimming pool*, buru-buru Menpora meralat."Untuk mensukseskan penggunaan bahasa Indonesia yang baik dan benar maka saya ulangi: kolam renang," katanya mantap. Dan ketika mengucapkan kata *real estate*, Menpora dengan sangat hati-hati berusaha melafalkan dengan ala Indonesia: real estat."Wah, aneh juga kedengarannya ya," ucapnya berseloroh. Tentu saja para undangan yang hadir tak bisa menahan tawanya menyaksikan kejadian tersebut.

Dalam kesempatan itu Menpora juga mengimbau kepada para pengembang, khususnya Grup Modern, untuk ikut berpartisipasi memajukan kegiatan olahraga bagi masyarakat yang bermukim di daerah-daerah kumuh. Misalnya dengan membantu membangun sarana dan prasarana olahraga yang murah meriah, seperti bola voli, tenis meja, sepak raga, dan lain-lain. Artinya, para pengembang tidak hanya memikirkan olahraga orang berduit, tetapi juga masyarakat bawah. "Kalau ada uang lebih, tolong bantu mereka," pinta Menpora."Ini cuma imbauan lho, bukan menodong," sambungnya diplomatis. Samadikun Hartono, bos Grup Modern tampak mengiyakan imbauan hayono itu.

Berbicara soal kehadiran lapangan golf yang bisa dipergunakan pada malam hari (*night golf*) yang dibangun Grup Modern, Menpora mengharapkan agar padang golf itu tidak hanya dimanfaatkan oleh kalangan bisnis. Lebih dari itu, demikian Hayono, hendaknya kelompok usaha ini juga memberikan kesempatan kepada atlet-atlet golf nasional agar bisa berlatih di tempat ini secara gratis. Dengan demikian prestasi para atlet golf nasional bisa ditingkatkan, apalagi lapangan golf ini berfasilitas dan memenuhi standar internasional. Bahkan, lampu yang dipergunakan pada padang golf ini, adalah lampu yang dipakai pada Olimpiade Bercelona lalu ■ ***WID/NIA***

DIAZ MORENO: JANGAN GAMPANG TERGIUR

DOK KICAU

Kasus perumahan fiktif yang banyak terjadi akhir-akhir ini tentu memprihatinkan banyak pihak. Tidak terkecuali, Diaz Moreno, Direktur PT Jaya Property (JP), pengembang Kota Taman Bintaro Jaya. "Itu benar-benar tak bermoral," katanya geram tentang pengembang yang melakukan penipuan itu. Apalagi yang dibawa kabur itu, uang masyarakat menengah bawah yang dihimpun sedikit demi sedikit dari hasil jerih payahnya.

Untuk itu lulusan jurusan teknik sipil Universitas Parahyangan 1977 ini mengharapkan agar masyarakat lebih selektif terhadap tawaran para pengembang yang sekarang tumbuh menjamur. "Jangan gampang tergiur dengan promosi yang menjanjikan bermacam-macam hadiah dan kemudahan. Lihat dulu kredibilitas pengembangnya," pesannya.

Kegeraman Diaz agaknya cukup beralasan. Sebab bila kasus serupa terus bermunculan, bukan tidak mungkin suatu saat masyarakat enggan membeli rumah di real estat. Padahal, sebenarnya para pengembang itu tidak hanya berorientasi pada bisnis semata, tapi juga mengemban misi untuk menyediakan perumahan yang layak bagi masyarakat.

Kasihan kepada pengembang yang memiliki itikad baik dan bersusah payah membangun citra. Ia berkaca pada perusahaannya sendiri. Menurutnya, PT JP membutuhkan waktu puluhan tahun untuk melakukan hal tersebut. "Sejak awal kami selalu konsekuen pada janji," ujar eksekutif yang telah mengabdi sejak 1981 di JP ini ■ ***EJY***

AGUSMAN EFFENDI : MEMBACA TANDA-TANDA ZAMAN

Pria yang satu ini bukan figur umum yang namanya selalu dikutip media massa. Tetapi, pria kelahiran Lampung 40 tahun yang lalu ini, kalau ada kegiatan yang berhubungan dengan organisasi REI, justru acap kali menjadi ujung tombak. Tak cuma di pusat, kegiatan REI di daerah-daerah pun Agusman Effendi terjun langsung.

Sebut saja, ia yang termasuk paling sibuk mempersiapkan terbentuknya DPD REI hadir di 27 propinsi. Ia pulalah yang ikut sibuk mengomandoi kegiatan REI untuk pelatihan pemuda Timor-Timur.

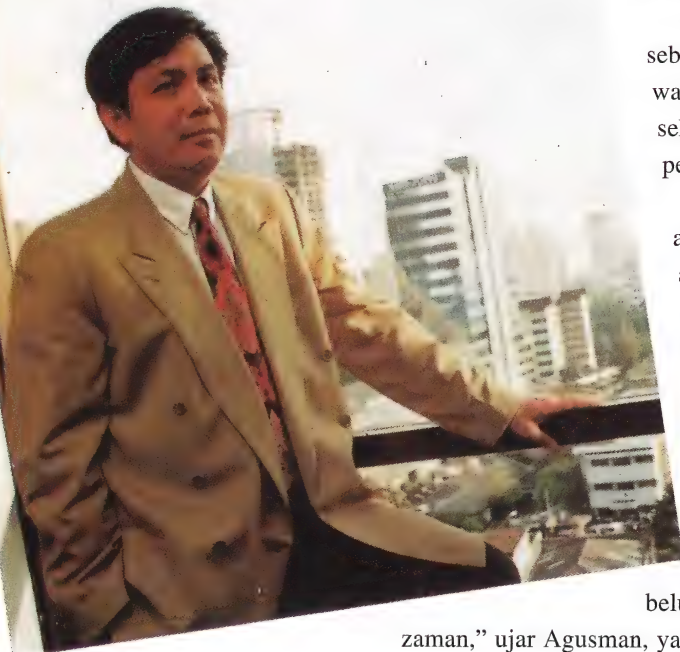
TATAN RUSTANDI

Dan terakhir, yang diakui membuatnya stres, adalah mempersiapkan Munas REI pada medio Desember ini. Maklum pria alumnus Trisakti ini menjadi ketua SC. Sebelumnya Agusman pula yang mempersiapkan kegiatan Saresehan P4 di Yogyakarta baru-baru ini, sehingga menghasilkan komitmen kemitraan antara pengembang besar dan pengembang kecil.

"Ini bukan ikut-ikutan sarasehan konglomerat di Bali. Jujur, sebenarnya REI jauh-jauh sebelumnya sudah menjadualkan. Hanya soal waktu saja," ungkap Agusman Effendi, yang sekarang menjabat wakil sekretaris jenderal DPP REI. Sudah dua periode lelaki ini menjadi pengurus inti DPP REI.

Mengapa Agusman mau bersibuk-sibuk di REI? Sungguh tak aneh, pasalnya sudah sejak dulu Agusman malang melintang sebagai aktifis. Dia pernah menjadi pengurus Dewan Mahasiswa, ikut dalam beberapa kegiatan organisasi kemahasiswaan, termasuk aktivis Pers Mahasiswa Indonesia sebagai Sekjen. "Semua itu pengalaman dan berguna kalau kita dipercaya untuk mengelola organisasi. Kita bisa membagi waktu antara kebutuhan organisasi dan perusahaan," akunya.

Bagaimana nasib Agusman di periode DPP selanjutnya? "Pengurus REI periode depan akan bertambah berat dan sarat beban. Selain dibutuhkan pengurus yang mengetahui benar seluk-beluk problematika REI, harus pula mempu membaca tanda-tanda zaman," ujar Agusman, yang sekarang menjadi Direktur Eksekutif PT Kuripan Raya ■ ***BP***

LUKMAN PURNOMOSIDI : SENI PENGEMBANG "PELAT MERAH"

Dalam operasional, tidak ada bedanya antara pengembang swasta dengan pengembang "pelat merah". Buktinya, pengembang milik pemerintah tetap membayar iuran keanggotaan REI, membayar bunga pinjaman bank dan harus sabar menunggu proses peizinan selesai. "Tidak ada pelayanan khusus, meskipun kami pengembang BUMN," tutur Lukman Purnomosidi, Manajer Divisi Realty dan Properti PT Wijaya Karya (Wika).

Lelaki ramah ini telah 8 tahun berkarya di Wijaya Karya. Kualitas produk perumahan pengembang milik negara ini tampaknya patut diperhitungkan. "Saya melihat peluang bisnis properti sangat besar, mengapa tidak digarap serius," kata bapak dua anak ini. Meski begitu, mereka juga lebih dituntut untuk memiliki mutu dan kepastian kepemilikan konsumen. "Mengelola bisnis properti di BUMN punya seni sendiri," jelas suami Lusi, alumnus Fakultas Ekonomi Trisakti yang dinikahinya pada tahun 1987 lalu itu.

SUMARDI

Naluri bisnis properti telah dirintis Lukman ketika duduk di bangku kuliah. Sembari belajar, ia bekerja di PT Propelat sebagai kepala subproyek. Di perusahaan kontraktor cukup ternama ini, Lukman sempat dipercaya mengembangkan proyek Pelabuhan Laut Pulau Baai, Bengkulu.

Hanya dua setengah tahun di kontraktor itu, Lukman menyeberang ke PT Wijaya Karya. Ia diterima sebagai Kepala Bagian Perencanaan & Evaluasi Produksi, pada divisi produk beton. Tidak sampai setahun, Lukman loncat ke divisi realty dan properti sebagai manajer. Di tangan Lukman, pamor bisnis properti Wika mulai naik. Produk perumahan yang mereka kembangkan diminati konsumen. Terakhir dibuktikan dengan diterimanya ISO 9001, sebagai standar manajemen mutu internasional untuk divisi properti Wika. "Kami malu kalau tidak ada kepeloporan. Saat ini telah kami mulai dari mutu produk," jelas jebolan Fakultas Teknik Sipil ITB tahun 1983 ini ■ *IU*

LAURENT ALIANDOE : JANGAN ABAIKAN HUKUM DALAM PROPERTI

Dari namanya, orang gampang menebak kalau direktur PT Putra Alvita Pratama ini masih ada hubungannya dengan Sinyo Aliandoe, mantan pemain dan pelatih sepakbola nasional. "Kami saudara kandung. Sinyo anak ke tiga, sedang saya anak keenam," ungkap Laurent. Menurut Laurent, ia dulu juga gila sepakbola seperti Sinyo. Bahkan, ia sempat tercatat sebagai pemain andalan Persija Yunior.

Namun, impian Laurent menjadi bintang sepak bola buyar, tatkala suatu ketika kakinya cidera berat. Ternyata, hikmahnya besar juga. Ia mengurangi kegiatan sepakbola dan lebih memusatkan konsentrasi pada studinya di Fakultas Hukum UI, sehingga berhasil meraih sarjana hukum. "Kalau kaki saya tidak cidera, mungkin kuliah saya belum tentu selesai," ceritanya.

Setelah meraih sarjana hukum, Laurent bukannya meniti karier di bidang profesi hukum. Ia lebih suka menggeluti bisnis properti. Lelaki berbintang Leo ini bergabung dengan PT Pembangunan Jaya. Setelah hampir sepuluh tahun di Pembangunan Jaya, akhirnya Laurent bergabung dengan PT Putra Alvita Pratama (PAP), pengembang yang kini mengembangkan Kota Legenda.

Di PAP inilah ia merasa kemampuannya benar-benar di uji. Soalnya, tugas berat membebaskan tanah penduduk untuk proyek perumahan Kota Legenda seluas 2.000 hektar ini, dibebankan ke pundaknya. Apa kiatnya menjalankan tugas berat tersebut? "Kunci utamanya adalah pendekatan," jawab bapak dua anak ini. Selain itu menurutnya ada dua hal lagi yang tak boleh diabaikan. Pertama, jangan makan hak penduduk. Kedua, usahakan untuk membayar kontan.

SUMARDI

Tidak salah jika para sarjana hukum menjadi andalan para pengembang dewasa ini. Soalnya, masalah hukum, kini tak bisa diabaikan dalam bisnis properti. Menurut Laurent, kini banyak orang salah paham bahwa ruang lingkup pengembang hanya berkutat pada masalah bisnis properti. Padahal, aspek dan dimensi hukum dalam dunia properti begitu kompleks. "Soal pertanahan, aspek perizinan, soal hak dan kewajiban antara pengembang dengan pembeli adalah hal-hal yang sarat dengan masalah-masalah hukum," ungkap Laurent lagi ■ *WID*

Low Cost Housing

Status: Slow but Sure

Even though the development of low cost housing has been clearly stated as obligatory for every large developer in Indonesia (through the 1:3:6 rule), this type of socially responsible development has not shown rapid progress.

Small in size (with only 21 sqm of floor area), this almost hut-like housing is a much needed solution for the housing needs of more than 50% of Indonesia's inhabitants.

The idealistic concept of helping Indonesian people with low-buying power has encountered the problems faced by more conventional developments: scarcity of land, sky rocketing building material prices, and difficulty in acquiring necessary paperwork at governmental offices. There is even a jingle sung by developers, saying that "Profits are unreachable, while losses are for sure."

Land acquisition will make up to as much as 50-60% of the total development cost. Ideally, land prices for low cost housing projects - which are targeted to be sold at the rock-bottom price of only about Rp 4.9 million for each 21 sqm house - should lie between Rp 5,000 to 6,000 per sqm. But this land price is almost impossible to find today. In rural areas, land plots at such prices can be found, but they are typically located many kilometers away from the nearest town.

To fulfill the requirement to develop half a million low cost houses during the Pelita VI period, at least 5,000 hectares of land is needed. Since the users of such houses will largely be civil servants, ideally these housing projects should be located near the boundaries of towns, where public transportation is available for these workers.

In the meantime, according to the SIPPT permits issued to developers, more than 100,000 hectares of land have been given to developers all around Indonesia. More than 60% of this land is located in Jabotabek and West Java, 20% in East and Central Java and the remaining 20% is scattered throughout Indonesia. In Jabotabek alone, more than 25 developers have permits to develop more than 500 hectares land each. This means that ideally located land for low cost housing projects is rare; already taken for the eventual development of middle to luxury type housing projects.

In spite of this, the implementation of the 1:3:6 development rule - should the Government remain consistent in implementing it and not show favoritism toward certain developers - will mean that within each of those strategically located middle and luxury developments there should be land set aside for low cost housing.

MINISTER AKBAR TANJUNG INSPECTING LOW COST HOUSING. LARGE DEVELOPERS ARE BEGINNING TO COMPLY WITH THE 1:3:6 RULE.

Another way to add to the amount of land available for the development of these idealistic projects is for the Government to consistently manage the Land Bank system. There have been several cases where land which had been allocated for low cost housing projects was without hesitation converted by local Government for use for the development of middle and high cost housing. No clear reasons were given for these acts, just silly excuses like; "the growth of our city" or "the need to provide housing opportunities for investors".

The reluctance of big developers to build such small and unimpressive homes at their prestigious developments is strong. This matter has been worsened by difficulties coming from local government offices, mostly in form of permit costs (re-named "urban area retribution"). According to the Indonesian Real Estate Association, such costs could mount to as much as 13% of the total development cost.

In West Java, things got particularly sour when the Governor himself allowed big developers pay a handsome amount of cash in return for not being required to build low cost housing at their prestigious developments. For each unit of low cost housing, developers may pay Rp 1.4 million to free themselves of this burden. Through this offer, Samadikun Hartono of PT Modernland Realty happily paid billions of rupiah. The same story happened with Lippo Land, with their urban development projects in Karawaci

and Bekasi.

According to Nuriana, the Governor of West Java, this policy was implemented in order to help push the development of low cost housing projects. In light of developers' reluctance and scarcity of land, such "retribution" can be used by the West Java Government to develop low cost housing themselves. Their argument is: The local government governs the area, so they can more easily find land to build such projects.

While private developers showed reluctance to build low-profit, modest housing, cooperatives have been successful in building such projects for their own members. Since the issuance of the Joint Decree of The Ministry of Housing and The Ministry of Cooperatives No. 02/SKB/M/1987 (which specifically appointed Inkopkar to develop low cost housing projects), thousands of such houses had been built by cooperatives.

In Bogor, a cooperative of Unitex built 241 units of housing for Unitex employees, followed by Borromeus Hospital cooperatives in Bandung (270 units), South Sulawesi (1,500 units), Riau (3,000 units), and Surabaya (2,180 units).

Self-supporting organizations, through cooperatives, have also successfully built low cost housing. In Solo, a cooperative called Tekad Solo is developing its second low cost housing project. Triggered by its success in developing 40 low cost houses within the boundaries of the city of Solo, Tekad Solo has already begun the development of another 180 units of housing on 2.5 hectares of land located in the Sukohardjo Regency. In Bandung, a cooperative created by former employees of a textile company has built 317 simple houses in Majalaya, Cimahi, South Bandung, and Banjaran.

There are also success stories from the private sector. One example comes from PT Puteraco Indah. Even though faced with a lot of difficulties, Mohammad S. Hidayat, CEO of PT Puteraco Indah, announced the success of his low cost housing project located in Sindang Pakuwon (Sumedang, West Java). Located in the shadow of Mount Pangrango, 1,073 units of low cost housing have been successfully completed on 9.5 hectares of land.

According to Hidayat, the key factor in his success was luck in obtaining the three most vital ingredients of such a development: land, building materials, and local government's support. Without revealing how and when, Hidayat explained that he obtained the land at the price of just Rp 5,000 per sqm. Then, by joint-venturing with PT Pirantee Rekabana, through PT PR's subsidiary - PT Matrajasa Kreasi -, Hidayat was supplied with good quality batakos (a kind of concrete brick) at relatively low prices. This batako was baked inside the project itself to save transportation costs. The government of Sumedang also played a very important role in expediting permits and other paperwork, with no additional "urban retribution".

By completing this project, Hidayat helped provide critically needed housing for the people of Indonesia - and made profits of around Rp 900,000 for each unit of low cost housing he built.

Low cost housing has been built by Bumi Serpong Damai in its prestigious satellite city project, as well as CitraRaya City of the Arts, CitraRaya Surabaya, Kota Legenda and other big names that are increasingly abiding by the Ministry of Public Housing's rule of 1:3:6. But overall, the low income housing development shows rather slow progress, especially in today's sluggish real estate sector.

Finance

Commercial Paper Victims

As the end of 1995 approaches, the Indonesian financial sector has been shaken by two events : the takeover of Bank Pacific and the clearing loss of Lippo Bank.

Lippo Bank's case overshadows the Bank Pacific takeover, since it is one of Indonesia's five largest private banks, with assets of more than US$ 3.3 billion and a gross profit of more than US $33 million in the first half of this year. Lippo Land has been very aggressive in property development - the group has simultaneously developed three urban developments. Lippo's huge investment in property development has raised the eyebrows of financial analysts. Just one small mis-match in handling the instrumentation of the so-called Commercial Papers (CP), and the public's confidence could be affected. And this kind of mis-match did happen to both banks, although for just for a fleeting moment.

Actually, Commercial Papers (CPs) are one of several money market vehicles. They mature in less than a year. Beside CPs, other vehicles are Treasury Bills, Banker's Acceptance (BAs), Certificates of Deposit (CDs) and Re-purchase Agreements (Repos). CPs are unsecured promises by the issuing entity to pay the investor a certain amount of money by a stated maturity date. If the proceeds are used to finance current transactions (that is, not added to capital) and mature in less than 270 days, the issuers are exempted from registering the issue as security offering. Regardless of the issuer, CPs are always unsecured debts. They are backed by the full faith and credit of the issuing corporation, but not by a specific lien against any of the issuer's assets or collateral.

For this reason, investors need to pay close attention to the credit ratings of CP issues. Number 1 is the safest, and number 4 is either already, or well on its way to default. A typical CP rating is expressed "A1-P2", meaning that Stan-

dard & Poor's rates it as "1" and Moody's rates it as "2".

Most of the CPs purchased by investors are held to maturity. The reasons are : (1) CPs, on average, have a very short duration - less than 30 days - and (2) while dealers and issuers usually buy back paper from investors who need to sell in order to raise cash, the secondary market for CPs is not as well developed as it is for other money market instruments. Thus, CPs are not suitable for trading.

In the case of Lippo Bank, a comment was given by a senior officer of Bank Bali; Rusli Suryadi : "There is a strong indication that most money generated from CP transactions is used to develop businesses in the property sector, even though bankers and analysts already know that the cycle of boom to bust in the property business is very short. But, since lending rates for CPs in Indonesia are relatively low (lying between deposit rates and commercial loan rates), a lot of institutions are still using this volatile money instrument to find fresh cash for their businesses. A developer or institution can roll-over the CP to other parties. But should there be no party attracted to take part, then miss-matching will happen."

A survey by Econit, a famous domestic financial institute headed by Prof. Sumitro Djojohadikusumo, revealed another important factor that adds to the vulnerability of financing the property business. This is the common practice of providing multiple lending by private banks. This means a bank gives loans to developers, contractors and home buyers all at once. Each borrower has substantial risk factors, and the cumulation of all three borrowers' risk factors can lead to a unendurable burden for the bank.

Rizal Ramli, a Board Member of Econit, said : "CP's financial structure has a higher risk factor index. Today, there is also a strong tendency to escalate questionable practices: CPs issued by multi-finance institutions which have a strong affiliation with the endorsers. Such bad practices could well destroy the public's trust in Indonesian money market vehicles. This may well lead to a nationwide disaster in our national monetary institutions' image."

Widigdo Sukarman of BTN said that it is time to launch other monetary vehicles; such as secondary mortgage facilities in Indonesia. This kind of facility can provide capital for the property sector with no risk of mis-matching funds.

For the layman, the comments concerning CPs and, indirectly, the clearing loss of Bank Pacific and Lippo Bank are quite interesting. Some try to show how clever they are in understanding the problem, while the "player" tries to grab any kind of profit from the opportunities created by the chaos, following what was written by David Aaker in his book 'Strategic Market Management'; "Results are gained by exploiting opportunities, not by solving problems"......

Middle Class Apartments

Good Demand in West Jakarta

The boom in building luxury apartments has passed. Speculators and phony investors have left this business sector, fleeing elsewhere to play with their money. Does this mean that the market demand for apartments has also declining? On the contrary! Seasoned and ever-alert developers have successfully found good prospects for middle class apartments in West Jakarta. Their target buyers are university students enrolled at nearby prestigious universities, and traders from out-of-Jakarta who frequently visit the business areas of Pasar Pagi, Kota and Mangga Dua. Another factor that has lured apartment end-users in this area is its short distance from the Sukarno-Hatta International Airport.

Based on these factors, in July 1994 PT Putera Mas Simpati developed the 2-tower, 29-floor Robinson apartment complex on Jalan Jembatan Dua. At a modest selling price of US$ 1,400 per sqm and a US$ 2.50 - US$ 5 per sqm monthly service charge, 60% of the apartment units have already been sold. Within this complex PMS has also developed 18 shop houses (100% sold out) and a 3,000 sqm business area for shops and offices.

According to PT Anugerah Graha Makmur, the developer's marketing agency, the key factors for the successful marketing effort was the relatively low selling price

MIDDLE CLASS APARTMENTS NEAR SLIPI
EXPERIENCING GREATER DEMAND THAN LUXURY APARTMENTS.

and a series of proactive marketing campaigns through expositions in Jakarta, Medan, Semarang and Ujung Pandang. Furthermore, Suherman, CEO of PT AGM ,said that they also took into consideration the invisible, great buying power of university students enrolled at the prestigious private universities located in West Jakarta. These are Trisakti University, Tarumanegara University, Ukrida University and Kampus Mas College. Most of the students there come from well-to-do families that reside outside Jakarta. At the attractive selling prices offered, it is not surprising that these students are lured to buy apartment units, to be used alone or together with friends. "Of course, it is not the students who buy the units, but their parents!" said Suherman.

The idea that parents are potential buyers was also stated by Robert Korompis, CEO of Tanjung Duren Condominiums. The 26-storey 1,200 unit Tanjung Duren Apartments complex, located on a 8,000 sqm plot of land on Jalan S. Parman, will be sold for less then US$ 50,000 per unit. The development will begin in January 1996 and will be finished in 1998. "This is a modest type of apartments for students and young executives, characterized by smaller sizes for each unit. You cannot find penthouses in our apartment complex" said Korompis.

According to him, mortgages for his apartment units are similar to the monthly allowances given by parents to their children whom are students. He believes that his apartments can easily outsell other located in the same area, such as the Taman Anggrek Apartments, Tropik Apartments, Slipi Jaya Apartments and Semanggi Apartments. "Ours have better qualities, while our prices is lower. We take only a narrow 5% margin of profit to take advantage of the price factor" said Korompis.

Finding buyers in the so-called saturated apartment market is not easy. Potential buyers are limited, while competition is fiercer. Suherman, Korompis and other developers who place their bets on the buying power of middle-class traders and students' parents have to prove that their target market is not merely an elusive dream.

Non-Star-rated Hotels

Competing Against Big Brother

Quarrelling between brothers usually ends with severe pain to the younger, smaller sibling. This is also true in the hotel sector, where this situation is repeated with star and non-star-rated hotels - especially three-star hotels. Since there is no anti-trust law in the Indonesian Code of Business, the result of the recently sluggish demand has been that star-rated hotels have more or less uniformly lowered their prices.

According to Mr. Wijaya Mulia, owner of the non-star

Permata Harmoni Hotel located in Central Jakarta, the most fearsome competition comes from three and four-star hotels. "We were shocked when the three-star Grand Equatorial Hotel and four-star Jakarta Aquila Hotel slashed their prices by as much as 50%, to prices that are almost similar to our hotel rates" said Wijaya. His 48-room non-star hotel, a renovation of a once used car showroom, boasts of similar accommodations and services to 4-star hotels.

The Permata Harmoni Hotel has another way to lure guests. Besides small-scale advertising campaigns, Wijaya exploited his good relationships with key people of several companies inside and outside Jakarta; providing them with rooms for their traveling salesmen.

Anny Bernardus, owner of Hotel Cipta - located on Jalan Wahid Hasim (Central Jakarta) - also experienced the impact of the "unfair" competition from three and four-star hotels. "We have had to lower our already low prices by as much as 20%, because, if we don't, our rates will be higher than theirs."

Lowering rates without decreasing services is a common practice among non-star hotels. Explained Ms.T. Zuraida of the non-star Hotel Alia Pasar Baru: "Decreasing our services is like suicide, because for sure we will lose our guests".

The main source of income for non-star hotels mainly comes from traveling businessmen. Those hotels which are located in strategic business districts will be the most successful. But some are also counting on tourists. Take,for example, Hotel Permata Harmoni, which has a steady flow of middle-aged tourists from the Netherlands under the coordination of several travel agencies in Jakarta. This kind of guest generates almost 60% of the hotel's gross income. One can not possibly find a vacant room in this hotel during the tourist season - between May to September each year.

Hotel Alia and Hotel Cipta, both located on Jalan Jaksa - the best-known name for economy-minded young foreign travelers - depend on the pockets of young, blue jean wearing and back-pack toting foreign tourists.

While most of the non-star hotels are fighting desperately for their lives, the newly built Hotel Alia, Hotel Permata Harmoni and Hotel Cipta enjoy an occupancy rate as high as 70%. Do they have any intention of upgrading to three or more stars? On the contrary! They are quite happy with their recent achievements. Hadidono, GM of Hotel Cipta, repeated an old adage of the hotel business: "We are grateful to be put at the top of the list of non-star hotels, rather than at the bottom of the list of three-star hotels." But the management of the Hotel Cipta will soon add a three-star hotel located in the Warung Buncit area to its portfolio.

Housing settlements

Survival of the Fittest

For most developers, the recent situation in the property business is similar to a recession. Sales targets have declined sharply. To make the matters worse, the lending rate for KPR has risen and remained at a high 21-22% per annum, which has led to a weakened buying power for would-be consumers.

Today only the best developers can survive, because buyers have become more critical and now choose only products with more added value for the money. Included in this group of still successful developers are the big names of Jaya Real Property (JRP), Duta Putera Mahkota ((DPM) and Lippo Land.

JRP has recorded continuing success in selling its new, small to medium sized Graha Bintaro houses, at prices ranging from Rp 50 million to Rp 70 million each. Since its initial launching in October 1995, 215 units have been sold. This kind of rush surprised even JRP. Quick action was taken, and JRP began developing another 150 houses in addition to the already planned 200. Gatot Waluyo, JRP's marketing manager, believes that all 350 units will be sold by the end of December 1995.

The success of JRP's Graha Bintaro was due to three main factors: its modest prices (with a 10% discount for total cash payment), its strategic location (located between the boundaries of Bumi Serpong Damai estate and Alam Sutera Estate), and the good reputation of the developer itself. The buyers feel that every cent spent on these Graha Bintaro houses are well worth it, because these homes are promising prospects for the future.

DPM's Villa Dago houses, located in the Pamulang area, also have had a good sales record : 182 units have been sold within one month after the initial launch. Besides the good prices offered, strategic location and good reputation of the developer, Herman Sudarsono, DPM's CEO, boasted that another factor that lured people to buy Villa Dago's houses is its resort-nuanced environment. "Inhabitants will feel like they are living at a mountain resort, with man-made ponds, beautifully planned greenery, cool climate and lots of orchid gardens."

The most prominent factor that has motivated buyers is the relatively low prices offered. "While most land prices around the Pamulang area have gone as high as Rp 800,000 to Rp 2,500,000 per sqm, our price of Rp 275,000 per sqm of land is surely an unbeatable factor to get people to buy our product" boasted Sudarsono. DPM is selling its small sized Villa Dago's housing for Rp 81 million a unit, a little bit higher than that offered by JRP for their Graha Bintaro houses.

In Cikarang, Lippoland Development has launched the

4th phase of its Simpruk Village housing development. With the help of 500 members of their Lippo Broker Club, Lippo successfully sold 370 units of its relatively expensive houses - at prices of RP 74 million to Rp 240 million each! One can only say that the dominant factor that pushed Lippo's sales of this middle to high-class type housing was the hard work of the brokers.

The success story of these three developers in selling their products contradicts the rumour that in today's market people do not have buying power. Living in a metropolis like Jakarta, inhabitants should be able to come up with a lot of creativity (a kind term) or tricks (an unkind term) for financing, whether he is the seller or the buyer. In other, more distant places, other Indonesians are weeping softly to see how their dreams of owning a home, even a simple RSS shelter, have faded ....

Old Office space
The Undefeated

Emerging into the already saturated market, a great number of shiny new office buildings will struggle against the already established to win a share of a market of discriminating would-be tenants. Within the boundaries of the Sudirman CBD, 10 new office buildings will be ready for operation in 1996. These are the Anggana Danamon, Plaza Bapindo, Mashill Tower, Artha Graha Building, Jakarta Stock Exchange Building, Plaza Exim, Wisma Great River, Wisma 46, Wisma GKBI, and MidPlaza II.

Acording to Craig Williams of Procon Indah/JLW, in the first nine months of 1995 an estimated 160,000 sqm of new office space was hurled into the market. With the completion of another four office buildings (Plaza Exim, Wisma GKBI, Adhi Graha and Wisma Great River), this number will increase to more than 180,000 sqm. Saturation of the market is reflected by the report of Colliers Jardine in its publication, the Jakarta Property Market Review, which concluded that, as of the end of 1994, more than 160,000 sqm of office space is uninhabited. In terms of cash, based on the calculation of a modest monthly rental fee of US$ 18 per sqm, plus US$ 6 per sqm service charge, this means a loss of more than US$4.4 million each month.

With the saturated market, price slashing has been practiced by newcomers. Do not look at the rental fees printed on their brochures (which are usually between US$ 16 - 18 per sqm). Call their marketing people to come, negotiate, and a new rental rate will usually pop up: US $12-14 per sqm! A lucrative discounted price, including three to six months free rental, is offered for a long term contract.

Today, according to Procon Indah/JLW, tenants can rent a comfortable corner at the prestigious Wisma 46 on Jalan Sudirman for US$ 12-13 per sqm. The same rental fees are also given by other prestigious buildings, such as Duta Anggada Danamon, Wisma Bapindo I and Wisma Bapindo II. Looking back through the years, one can still vividly remember the high rental fees of 1990: US$ 23 per sqm. At that time, owners were

WISMA 46 OFFICE BUILDING
LESS EXPENSIVE THAN ESTABLISHED OFFICE BUILDINGS.

kings and the vacancy rate was low.

A new trend of persuading tenants to move from their old office building into a newly built modern building has been seen practiced by some agencies. The rental fees offered are attractive - sometimes even lower than the price of the tenants' current locations. It seems that this kind of trick has not been effective, however, since "old" buildings like the Wisma Indocement (operated since 1966), Wisma BCA (operated since 1966), Wisma Metropolitan (1966), MidPlaza (1966), WTC (1991) and Wijoyo Centre (1977) still have a robust occupancy rate of almost 100%. Their tenants are loyal, even though rental fees are higher than that offered by newcomers. Take the example of Wisma Indocement (rental fee US$ 18-21, service charge US$ 8) : tenants stayed on, renewing their contracts, while a long list of new tenants wait to take any possible vacant place.

The same situation is seen in other, well-managed "old" buildings. Only less well-managed older buildings, even though located in prime business areas, are vacated by their tenants, and often no new tenants come to fill the vacant space. This has happened to Ratu Plâza building on Jalan Sudirman: after ARCO left and moved to Landmark Centre, the occupancy rate dropped to under 50%. No new tenants seemed to be attracted by the low US $10 per sqm rental fee offered by management.

According to some tenants, low rental prices are just one of several factors taken into consideration before choosing office location. Other important factors include security, quality (there was a rumour that leakage in the newly-built JSE Building had caused water to seep into the rooms) and the comfort factor. The 18 year old Wijoyo Centre has gotten a great face lift - which was good for keeping tenants there, even though its rental fee of US$ 17 per sqm is higher than fees offered by most newly-opened office buildings.

Property Spots

SYNDICATION LOAN FOR MENARA SAHID

Recently, a syndication loan amounting to US$ 40 million has been signed by Sukamdani S. Gitosardjono of PT Hotel Sahid Jaya International and Robert M. Tomlin of Schroeder International Merchant Banker (Singapore). This loan, arranged by Schroeder International and Boram Bank of Korea, supplies new capital from 14 international financial institutions, including Kokmin Bank & Leasing (Singapore), Malayan Banking Berhad, Cho Hung Leasing & Finance (Hongkong), Hanil Leasing & Finance (Hongkong) and Korea International Merchant Bank. The 4 year loan, at an interest rate of SIBOR plus 2%, will be used by PT HSJI to help build the US$ 99 million 38-floor Menara Sahid office building, which is scheduled for completion in 1998.

Today, inside the boundaries of the Hotel Sahid area, besides the already functional Sahid Jaya Hotel and Sahid Apartments, the new Hotel Perdana Sahid is under construction. PT HJSI also has businesses in banking, insurance, textiles and the plywood industry.

PUTRA ALNITA UTAMA DELIVERS LOW COST HOUSES

PT Putra Alvita Utama recently launched the delivery of 580 units of low cost housing at the prestigious Legend City urban development. Attended by the Minister of Public Housing, Akbar Tandjung, lucky owners of these low-cost houses can also enjoy the luxurious amenities provided by the 1995 International Grand Award Gold Nugget winning Kota Legenda.

According to Mohammad S. Hidayat, CEO of PT PAP, as a former member of Angkatan 66 he is concerned with the

needs of lower income people, and his company always abides by the 1:3:6 housing development rule to help less-fortunate Indonesians.

SEMINAR ON WATERFRONT CITIES

Recently, PT Piranti Bisnis and AIC Conferences (Australia) held a two-day seminar to discuss the development of waterfront cities in Indonesia. Since this kind of city development is new to Indonesians, the participants wished to discuss the matter with professionals from the States, Britain and Australia. All three countries are well-known for their waterfront cities, which attract thousands of tourists every year.

AYALA BUYS MENARA DUTA SHARES

Recent news from Reuters (Manila) reveals that Ayala Land Inc. said it had signed a deed of sale for a 25% equity acquisition in PT Menara Duta, the property arm of giant PT Tigaraksa.The deal was worth US$ 110 million, as recorded by the Phillipine Stock Exchange. Details were not immediately available.

SUKARNO-HATTA INTERNATIONAL AIRPORT WINS AGA KHAN AWARD

The Sukarno-Hatta International Airport has been named one of the 12 winners of 1995 Aga Khan Award for prestigious architecture. This spacious airport structure, with roofs modeled after the traditional Javanese Joglo House, was designed by French architect Paul Andreau and an Indonesian team made up of Zainudin Sikado, Soetomo Adisasmito, Titi Wuyantari, PT Konavi, PT Cakar Bumi and PT Dacrea Avia.

The construction, which was started in 1977 and completed in June 1991, consists of two terminals with a capacity to handle 25 million passengers annually.

A presentation ceremony will be held in Surakarta the last week of November 1995 and will be attended by Prince Aga Khan of Pakistan and President Soeharto.

ANTIK BRASS BED

Satu lagi...
Penampilan yang canggih dari Master Spring Bed

Jaminan ke-Asli-an barang dan GARANSI hanya dapat diperoleh di Show-Room MASTER Springbed.
AWAS! BANYAK BARANG TIRUAN!

Hubungi Show Room kami :

- Plaza Indonesia Shopping Centre, Lt. 3
  Jl. M. H Thamrin 28-30 Jakarta
  Telp.: 328052, 328053
- Jl. Raya Barat Boulevard Blok LC - 6 No. 39
  Kelapa Gading Permai - Jakarta Utara
  Telp.: 4504779, 4526462
- Ratu Plaza Lt. II Telp. (021) 7262209
  Ext. 2209/2299 - 7397339, 7394131 JAKARTA

- Jl. Tunjungan 62
  Telp. 44636 SURABAYA

Modern Brass

MASTER SPRING BED INDUSTRIES LTD.

Ciluar Kedung Halang Kabupaten Bogor. Tel. (0251) 322427 Fax : 021-7397132

Master Spring Bed dipakai oleh Hotel-hotel terkemuka di seluruh Indonesia